

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ微信：958218069 期货开户和书籍下载请进：<http://www.zheip.net>

●中国首部以投资赚钱为题材 揭秘资本运作的实战小说

投资 高手

2

完结篇

投资是一门大学问

看投资高手如何玩投资，玩金融，玩创意，玩网络
看投资高手如何创造财富，创造奇迹，创造神话

熊 星◎著

像巴菲特那样精通投资，像索罗斯那样玩转金融
像史玉柱那样创意营销，像马云那样互联网称雄

九州出版社
JIUZHOU PRESS

投资高手

2

完结篇

看投资高手如何玩投资，玩金融，玩创意，玩网络
看投资高手如何创造财富，创造奇迹，创造神话

熊 星◎著

像巴菲特那样精通投资，像索罗斯那样玩转金融
像史玉柱那样创意营销，像马云那样互联网称雄

图书在版编目(CIP)数据

投资高手.2/熊星著.--北京:九州出版社,
2013.5
ISBN 978-7-5108-2081-6

I. ①投… II. ①熊… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第084974号

投资高手.2

作 者	熊 星 著
出版发行	九州出版社
出 版 人	黄宪华
地 址	北京市西城区阜外大街甲35号(100037)
发行电话	(010)68992190/2/3/5/6
网 址	www.jiuzhoupress.com
电子信箱	jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷	北京建泰印刷有限公司
开 本	787毫米×1092毫米 16开
印 张	22
字 数	300千字
版 次	2013年8月第1版
印 次	2013年8月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5108-2081-6
定 价	39.80元

★版权所有 侵权必究★

目 录

第一章

静水深流杨子俊高手潜伏，以逸待劳红树林坐收渔利 / 1

杨子俊经过仔细观察，在一支超跌股里发现了两个被深套的庄家，目前骑虎难下，想要趁机拉几个涨停，然后解套。杨子俊准确地抓住了他们这种心理，悄悄地埋伏下来。眼看着就要涨停，盘面突然出现巨量抛盘，一百手、三百手、五百手、八百手……一分钟不到，价格又被打下来了，此时，庄家仍然没有发现危险，事实上他们必须扛住，把价格继续往上拉。如果价格一旦被打下来，散户们便会以为庄家出货，于是纷纷逃走，那么便会功亏一篑。就在盘面涨停的一瞬间，红树林操盘厅一片欢呼。操盘手不得不佩服杨子俊的战略，这几乎是完美的一战。随后两个月，红树林在股票市场的利润达到了八千万，成为一匹令人生畏的野狼。

第二章

波诡云谲杨子俊以弱胜强，期货操盘红树林虎口夺食 / 42

期货市场五大势力资金雄厚，沪深联军的总资金至少有三百亿。相对于他们，红树林投资期货才一个多亿，简直微不足道。然而，见过大阵仗的杨子俊毫不怯阵，大有大的强大，小有小的灵活，有时候以弱胜强，大和小是可以相互转换的。那天，红树林在悄悄吸筹，在一片平静中杨子俊看了波诡云谲，他发现另有主力在建空仓，导致成交价格缓缓下降。杨子俊脸色不由一凛，良久才微微一笑，因为他发现沪深联军的几个账号吸筹的频率越来越慢，显然，他们诱敌成功后已在考虑撤

退了。杨子俊悬着的心这才渐渐放下来，他相信自己的判断十有八九是准确的。至此，红树林的第一笔期货操盘居然从虎口里抢得了丰厚的利润。

第三章

红树林四面出击遭遇十面埋伏，杨子俊合纵连横操控基金决战 / 59

红树林公司逐渐成长起来了，成为投资市场上的一只“钻地鼠”，他们常常不知道从哪里钻出来，将别人的利润悄悄装进自己的口袋里，当你还没有来得及反应过来，他们已经消失得无影无踪。红树林蚕食着原本属于基金公司的利润，使他们闻风丧胆，谈虎色变。于是四家基金公司的老总合谋，联手对付红树林，他们费尽心机整出一个打“鼠”计划，基金规模超过三十亿，采用大单对敲震仓的方法轮流打压股价，仅仅用了十多分钟，就已经将股价打到了跌停的边缘。不料杨子俊也不是吃素的，他联手凯利公司、红杉基金迅速制订了一个反击计划，这是一场公募基金和私募基金的大决战，不见硝烟的一场厮杀精彩纷呈，使得打“鼠”计划化为泡影。

第四章

风险投资处处充满风险，捧得“宝葫芦”需要火眼金睛 / 91

在投资市场赚得了第一桶金后，杨子俊开始实现他创业梦想的第二步：风险投资。徐志伟带着他的“宝葫芦”网参加了央视一套创业档《精彩中国》，本想为自己心血凝成的项目找个好出路，不料却遭到了评委们的冷落和质疑。一通怀才不遇的发泄后，他渐渐冷静下来，公司的资金链马上就要断裂，如果再融不到资金，肯定支撑不下去。为了宝葫芦网，他已经押上了全部身家，可因为自身经验不足，加上项目本身操作难度极大，网站一直处于亏损中，看来夭折是难以避免的了，徐志伟只感觉心如刀绞，勃勃雄心化作一腔无奈。这时候有人约他一见，这个人就是节目评委之一的杨子俊，奇怪的是这个杨子俊评价他的网站时几乎一言不发。想不到杨子俊对“宝葫芦”这个项目那么有兴趣！

第五章

收购现代商务红树林蛇吞象，野心比天还大杨子俊大手笔 / 114

宝葫芦网具有创新电子商务模式的优点，但由于运作难度高，网站架构大，需要方方面面的高手人才。为了尽快将宝葫芦网运作起来，杨子俊打算收购国内一家大型电子商务公司现代商务网，进行资源整合。听他谈完自己的设想，公司高层纷纷质疑：这哪里是做风险投资啊，这简直是在玩大手笔资本运作；现代商务不管怎样都是个上市公司，虽然业绩不行，可瘦死的骆驼比马大，没有几个亿估计做不成这笔收购；再说，现代商务总裁郭伟林压根就没有出卖现代商务网的打算……其实，只有杨子俊心里明白，他已经与郭伟林商洽好了，为了现代商务网的明天，郭伟林最终含泪出让了现代商务网的全部股份，希望它在杨子俊的手中发展壮大。

第六章

雄睨天下气吞万里如虎，挑战老大炮火硝烟弥漫 / 140

杨子俊买下现代商务，兵强马壮，足以雄睨天下，然而，比起电子商务行业龙头老大阿里山来，也只能俯首称臣。阿里山拥有绝对数量的商品数据库，占领着绝对的市场份额，现代商务根本无法匹敌，想要打败它，连个门也没有。杨子俊反复掂量，要战胜这个强大的对手，唯有打破目前网站的盈利模式，促使 B2B 行业重新洗牌，方能赢得机会。这样也就意味着不但要有吐血的勇气，更要有吐血的实力。时不我待，现代商务立即对外宣布免费服务，此消息一石激起千层浪，一场大战硝烟弥漫，许多阿里山会员改投现代商务门庭，这一招先手等于给了阿里山一记漂亮的勾手拳，对其打击巨大，然而，阿里山这个庞然大物岂是轻而易举可以打倒的？它的龙头老大地位又岂是那么容易撼动的？

第七章

明修栈道暗度陈仓，宝葫芦登场防不胜防 / 165

正当阿里山总裁马鹏飞倾尽全力对付现代商务时，杨子俊旗下的宝葫芦网猛然杀进这个领域，而且来势汹汹，大刀阔斧，用了极短的时间就占去了他旗下搜宝网近四分之一的天下，如此迅猛的速度令人不可思议。其实，杨子俊收购现代商务只是虚晃一枪，用来掩护宝葫芦快速抢占市场而已。可惜马鹏飞一世英明，聪明反被

聪明误，不小心让杨子俊钻了个空子，现在，宝葫芦网已经站稳了脚跟，已经有能力和搜宝网并驾齐驱，要想扼杀它已经很难。在C2C领域搜宝一家独大的局面就这样结束了。马鹏飞现在终于明白了，杨子俊果然高手，是个劲敌，狡诈如狼，凶猛似虎，绝不可轻视！

第八章

胸怀大志倾心搜索引擎，龙争虎斗收购还是注资 / 195

现代商务目前已经稳定，可要想保住优势，必须为它打造一个稳固的价值链，而在这个价值链中，搜索引擎是最难逾越的一道鸿沟。杨子俊一直倾心于搜索引擎，但是这个行业入行门槛太高，搜索引擎业务比较偏门，技术又很复杂，顶尖人才基本上被各大搜索引擎网站瓜分了，因此他一直不敢轻举妄动。中华搜索总裁陈潮安是个少年得志的人物，为人极为孤傲，因为长期经营不善，情况比较尴尬。杨子俊看重的不仅是技术基本成熟的中华搜索，更为看重陈潮安这个人。谈起来那真是相见恨晚，英雄所见略同，但是对于合作方式却是各执一词，杨子俊要求收购，陈潮安希望注资，谁都不肯撒手。

第九章

山穷水尽杨子俊破蛹化蝶，坐收渔利马鹏飞顺手牵羊 / 229

现代商务一直采用免费服务的方式，虽然客户数量暴增，但假如一直找不到盈利模式，那将死无葬身之地！杨子俊设想让客户购买竞价排名，使客户网上购物时能对比同类商品价格。这个主意救活了公司。面对现代商务推出竞价排名，马鹏飞喜忧参半，忧的是现代商务的竞价排名无懈可击，喜的是现代商务的竞价排名模式同样适用于他的搜宝网，只需要略微改进一下，就可以结束搜宝网没有盈利模式的尴尬。马鹏飞也非等闲之辈，只见他稳坐钓鱼台，就等鱼上钩。结果令人啼笑皆非，现代商务为了战胜阿里山，救活自己，好不容易找到一个盈利模式，不料想救活自己的同时也救活了阿里山，一番你死我活的争斗后，大家都活着，而且变得更加强大。

第十章

落井下石阿里山高手出招，生死存亡红树林命悬一线 / 258

随着全球性经济危机来临，马鹏飞心里清楚，现代商务就是杨子俊一手捧起来的，发展虽然很快，但是根基并不稳，处理危机的经验不足。他认为，杨子俊掌控的红树林、网络前线、现代商务都将是这波经济危机首先波及的对象，红树林尤其处在风口浪尖上。目前的电子商务市场虽然表面上看上去风平浪静，实际上却是暗潮涌动。阿里山刚刚完成融资，显得财大气粗，正准备利用这波经济危机在全国推行大范围促销，他们打算动用五千万资金降价促销，向对手发起挑战，想要通过这种方式一举吃掉对手，最起码将竞争对手远远抛在后面。由此可见，商战是强者的舞台，从来不相信眼泪，红树林和现代商务面临着非常严峻的局面！

第十一章

海外并购打造电商巨无霸，实现梦想兼并星火再出发 / 297

杨子俊剑走偏锋，他要去美国收购一家颇有实力的 B2B 网站“世界贸易网”，让现代商务借壳杀入美国市场。他的想法是在这个网站加入大量的中国供应商的数据库，再将搜索技术整合进去，将现代商务做成一个全球性的购物搜索引擎。此消息一经公布，专家们一片哗然，纷纷嘲笑杨子俊痴人说梦。然而，杨子俊的未来不是梦！“世界贸易网”一经改造面世，立刻受到了全世界商家的追捧，“世界贸易网”因有海量的商品资源信息和商家资源信息，以及名目繁多的免费服务项目，使得登陆的客户和商家几乎“爆棚”。杨子俊率领他的团队，不仅突破了国内同行的围剿，并且站在了互联网行业的巅峰。杨子俊终于可以雄霸世界了，然而，他的野心并未止息，一条惊人消息爆出：红树林与星火投资合并！杨子俊又开始了他的征程。

第一章 静水深流杨子俊高手潜伏， 以逸待劳红树林坐收渔利

杨子俊经过仔细观察，在一支超跌股里发现了两个被深套的庄家，目前骑虎难下，想要趁机拉几个涨停，然后解套。杨子俊准确地抓住了他们这种心理，悄悄地埋伏下来。眼看着就要涨停，盘面突然出现巨量抛盘，一百手、三百手、五百手、八百手……一分钟不到，价格又被打下来了，此时，庄家仍然没有发现危险，事实上他们必须扛住，把价格继续往上拉。如果价格一旦被打下来，散户们便会以为庄家出货，于是纷纷逃走，那么便会功亏一篑。就在盘面涨停的一瞬间，红树林操盘厅一片欢呼。操盘手不得不佩服杨子俊的战略，这几乎是完美的一战。随后两个月，红树林在股票市场的利润达到了八千万，成为一匹令人生畏的野狼。

第二天，红树林投资公司的春节假期终于结束了，杨子俊上班的第一件事情就是通知曾腾飞，要他到财务部领一笔钱，给每个人都发一个开工红包。杨子俊知道广东的公司都有这种风俗，而且觉得这个风俗很好，虽然钱不多，但是员工收到钱心理明显不一样，新年伊始，大家都图个开门红。

随后，杨子俊便走进欧阳一秋办公室，要他通知公司所有高层到大会议室开会。

走进会议室的时候人基本到齐了，杨子俊一进门就向大家打招呼，跟罗西甚至来了一个熊抱。

会议伊始各部门汇报各自的工作计划，杨子俊对这些方面都不是很关心，一则他相信这些高层都是经验比较丰富的，处理日常的事情是不会有问题的；二则他现在最关心的是业务问题，也就是投资部门的问题，新公司谈什么战略都是虚的，首要的目标是要赚钱。所以等大家报完，他干脆宣布公司日常工作全部授权慕容韩佳处理，自己则到前线攻城拔寨。

之所以这样安排也有道理的，一是目前公司高层基本上都是她经手招聘的，她完全有能力处理好日常事务；二是对一家投资公司而言，赚钱就是天，目前业务部门的实力还不行，罗西和欧阳一秋还需要熟悉国内市场，暂时不能独当一面，杨子俊的首要工作当然是培养他们尽快成熟起来，那样自己才能彻底放手。

紧接着杨子俊又宣布，公司投资部门的日常工作全部交给欧阳一秋处理。

投资部的所谓日常工作并不是操盘，而是管理和培训操盘手，与分析师、证券公司以及财经媒体、股评家等外界的沟通，管理公司的投资账户和财务协调资金，收集投资市场和上市公司信息等等一切跟投资有关的事情。

这两条决定宣布以后，杨子俊便从纷繁芜杂的日常工作中解放出来了，他现在终于可以把全部精力放在研究投资上。他今年给自己定的目标可不低，对任何一个投资者而言都是一个巨大的挑战。

杨子俊快刀斩乱麻地做完这些安排以后，便把问题丢给了大家，他清楚公司刚组建，高层之间肯定还没有形成默契，所以也想借这个机会让大家多沟通一下，从而加深一下相互的了解。

果然，杨子俊讲完后，大家都开始发起言来。讨论的核心问题主要集中在一些日常事务上。由于杨子俊事先已经宣布了这部分由慕容韩佳全权负责，所以唱主角的成了慕容韩佳。慕容韩佳在星火也做过副总裁，所以对公司日常事务安排很有章法，大家对她的安排也没有什么意见。讨论到最后气氛也渐渐轻松了起来，大家谈的话题也逐渐变得宽泛了。

“对了，杨总，我有一个问题一直憋在心里。今天想趁此机会问一下

你，你看可不可以？”说话的是王一红，显然她对公司还有些疑问。

杨子俊微笑点头示意没有问题，王一红沉吟了一下，拿起桌上的水喝了一口才继续开口说道：

“杨总，是这样的，我总觉得我们红树林投资公司组建得有点奇怪，给人一种四不像的感觉。乍一看像是一家私募基金公司，可它的募资方式又很奇怪，因为即使按照公司型募资方式，也跟股权扯不上关系啊！我之所以问这个问题，是觉得公司目前这种四不像的募资方式不利于做大资金规模。杨总，难道你这样安排还有什么深意吗？”

王一红说完看向了杨子俊，其他的人也明显来了兴趣，其实在座的很多人没弄明白，就连慕容韩佳和欧阳一秋都没有看明白杨子俊玩的哪一手，这也无怪乎媒体对他口诛笔伐了。

因为按照常规，一般封闭式私募基金都是由发起人先规划资金规模，当资金达到预想规模后基金募资完成。募资方式也就是几种，一般是公司式、契约式、虚拟式、组合式、信托制等等，就目前红树林公司的募资方式最像公司式，可是公司式募资按照国际惯例，都是发起人募资完成后交给资金管理公司打理，资金管理公司收取资金管理费和其他激励费用。打个比方就是，假如杨子俊是发起人，那现在他提供资金有自己的一亿，慕容文的二亿，那组成的资金股份应该分别是百分之三十三、百分之六十六左右，然后他们共同把这笔资金交给红树林管理，红树林的利润来源应该是资金管理费用和激励费用。可是现在红树林明显不是按这样方式来做的，慕容文投资了二亿占百分之十的股份，让这些长期在基金公司工作的员工不明所以，这也难怪王一红要这样问了。

看到大家的眼睛都看向了自己，杨子俊笑了笑，其实这正是他最得意的地方，他的这次融资完全利用了慕容文的盲点，成功地给了慕容文一个错觉，那就是这笔资金是要做实业的，导致慕容文没有朝私募基金上考虑，所以才弄成了现在的四不像。其实他做的就是一个基金，实业是他的目标不错，但是实业和基金原本就是不一样的。

杨子俊本来准备暂时不解释，但是思考了良久，还是准备把自己的想

法告诉大家，因为在座都是公司高层，他不能让大家带着疑问去做事情，所以略略寻思了一会儿，他开口说道：

“其实做私募基金是我们的发展方向之一，我们现在之所以四不像也是由多种原因造成的，但是现在这样的四不像对我们是最有利的，因为，如果我们做私募的，自己没有资金，只能收取资金管理费用和激励费用，作为一个没有根基的公司，目前我们募资也比较困难，私募基金规模很难有利润。

“现在这种四不像让我们有了借鸡生蛋的可能，这也是我为什么要亲自冲上前线的原因。大家试想一下，如果我们年底能够把资金规模做到八亿以上，只单纯地管理资金，要获利有那么容易吗？”

“那……星火投资不是亏了？你不是要做创新的风险投资吗？”慕容韩佳惊讶地说道，她显然被杨子俊的话吓了一跳，如果红树林一直都投资股市的话，那老爸这次就彻底被忽悠了，自己也肯定被忽悠了。

杨子俊看了慕容韩佳一眼，示意她冷静，随即他便清了清嗓子，狡猾地一笑，说道：

“风险投资当然要做，我们组建这家公司的目标就是做创新风险投资的，但是早期我们投资资本市场也是必由之路。

“随着公司的发展，我们肯定不能一直这样四不像。我的设想是这样的，当公司发展达到一定规模后，风险投资基金和证券投资基金就要分开，到时候公司也要重新整合，我们会专门组建一个私募基金从事证券投资，这个基金的募资方式就完全按行规操作了。

“大家听明白了吗？我再打个比方说一下，假如我们年底就重新整合，就组建一个私募基金，那个时候我们已经有了利润，就可以把这些钱的一部分投到这个基金中去，那样新私募基金上，我们既是资金管理者，也是合伙人，那样利润就丰厚多了。至于风险投资方面，就可以用证券投资获得的利润和星火投资的那笔钱操作了，你们现在明白了吧？”

杨子俊说完长吁了一口气，今天把老底都翻出来了。会议室的人此时都彻底傻眼了，杨子俊这个想法太匪夷所思了，可是这个设想确实没有任

何漏洞，难道资源整合高手都是这样玩的？

其实，这也是杨子俊利用慕容文盲点的关键点，慕容文确实被他的实业计划吸引住了，而忽略了证券投资方面自己的利益。如果以后红树林按照杨子俊的思路整合后，慕容文在风险投资方面占的比例确实是合理的。

但是星火投资在证券方面占的股份有点儿亏了，因为那个时候红树林在证券方面的利润都是资金管理费用和占的利润分成，关键是利润分成星火投资亏多了，因为红树林之所以能够成为合伙人，那些利润都是借鸡生蛋。

早知是这样，星火投资就应该直接发起成立私募基金，然后交给红树林打理，那样他们的利润就丰厚多了。

良久，会议室内还是安静一片，显然大家都体会杨子俊计划的妙处，脸上都露出了佩服之色。

“杨子俊，你太狡猾了，你开始只是说成立一家从事风险投资的公司，而证券投资只是其中的一部分，我说得没错吧！可是并没有说要把这两部分剖开啊！”慕容韩佳沉思良久终于说话了，此时她心里很是复杂，一方面是老爸被人钻了空子，另一方面钻空子的公司是自己和杨子俊共同拥有的，这种感觉真是难以名状。

杨子俊狡猾地一笑，打趣道：“是啊，我现在也是按照我的承诺做啊，分成两部分有什么奇怪的吗？证券投资和风险投资当然要分开啊！”不过随即他收起了玩笑，一本正经地说道：

“你的心思我知道，你认为你爸爸吃亏了，是吗？其实事情不能这样看，如果当时他直接提出成立私募基金的话，我也不会同意的，因为机会确实不合适，当时我个人的影响力小，是募不到多少资金的，关键是证券投资确实也不是我关心的方向，一旦后期公司整合以后，就不会把精力放在这方面了，证券和期货投资会交给欧阳一秋和罗西操作，毕竟建立实业才是我们最终的目标。”

慕容韩佳点点头，杨子俊一解释，她也想明白了，其实从长远看，星火的这笔投资还是划得来的，只要杨子俊成功运作一家公司上市，星火的

投资就连本带利回来了。

杨子俊见慕容韩佳心中疙瘩已解，也松了一口气，慕容韩佳不会因为自己的小聪明有看法，毕竟大家同为公司创始人，互相信任和理解是非常重要的。

随即杨子俊又对大家点点头，继续说道：“情况我都说清楚了，公司创立初期就是我们借鸡生蛋的时间，这段时间也是非常关键的时期，如果这段时间能够做好，那对我们后面的帮助也是非常大的。我们做好了，在业界有了一定的影响力，到时候发起成立私募基金就可以募到更多的资金。

“其次，通过这段时间我们也可以为红树林积累一笔现金，如果我们年底能够有利润，那在座的工作满一年后，手中都有公司的股份，大家换算一下就清楚各自的身价了，到时候我们都可以做基金的合伙人。好了，多余的我就不说了，都是公司高层，仔细想想应该会明白。你们还有什么要问的吗？”

杨子俊说完用眼睛将所有的人扫视一遍，见大家均摇头示意没有问题了，他便朝慕容韩佳点点头，随即宣布要大家散会。

“对了，罗西，三公子，还有慕容，下午都到办公室，我们几个碰一下头。”在大家都起身准备离开时，杨子俊说道。

吃过午饭没多久，杨子俊还在办公室打盹，罗西和欧阳一秋就推开了门。两人看到他还在休息，连忙轻手轻脚准备掩上门，打算等一会儿再来，此时杨子俊已经被惊醒了。

见到罗西和欧阳一秋，杨子俊连忙起身说道：“啊，罗西、三公子来了啊！先坐吧，茶几下面有咖啡和茶，你们自便吧，我先洗把脸清醒一下。”说完杨子俊就使劲揉了揉脸，朝洗手间走去。

从洗手间出来的时候，杨子俊的精神明显好了不少，此时慕容韩佳也来了，四人入座以后，他便呵呵一笑说道：

“罗西，我要你了解中国投资市场的，你了解了多少啊？”

罗西点点头，欧阳一秋说道：“了解了一些。不过我大致感觉中国的投资市场真是变幻莫测。很多地方我都不是太明白，还正等着你解释呢。”

杨子俊抬头看了罗西一眼，又扭头看了一下慕容韩佳，两人相视一笑，杨子俊才说道：

“呵呵。了解中国资本市场必须先了解中国国情，你要了解搞活市场的究竟是那些人，这些人有什么背景。好了，今天我们就简单地沟通一下吧！”

杨子俊说完，喝了一口茶，才缓缓地开口说道：

“我们先说中国股市吧，中国的股市可以概括为三个点：政策市、消息市、主力市，这里面政策是第一位。中国是一个社会主义国家，所以政府对股市经常会进行宏观调控，可是说政策是中国股市中波动的原动力一点都不过分。所以，在中国分析股市，与其天天一头扎进基本面和技术参数中，还不如分析一下国家的股市政策、金融政策和各行业的区域性政策实在。

“第二点就是消息了，你去二级市场看看，到处都是人打听消息的。主力仓位消息、主力投资组合消息、企业基本面变化消息、个股融资的消息、个股股权变化消息等等，这些都是影响股票走势的重要原因。

“第三当然就是主力了，中国股市是上市公司、券商、基金、跟风者、股市联军、海外游资、港澳游资这些力量相互之间的博弈，同时中国股市对不同的群体也完全是不公平的，强势的群体在他们的利益得不到保障的时候，总是能够找到避风港，当然我们肯定不是这类群体。可以说主力是催动市场波动的原因，没有主力市场就会是一潭死水。

“所以基于我上面说的原因，无论是投资机构还是个人投资者，想要在中国股市上混下去就必须拥有一些技能。第一个是要先明白，中国人进入股市叫炒股，通过这两个字就很容易明白，在中国玩股票的是没有几个有投资理念的，中国的股市就是一个投机市场。所以，基本面分析、技术分析这一套虽然不能完全否定，但是基本上可以让这些东西去见鬼，你别看整天电视上很多股评家在大谈价值投资，还天天煞有其事地谈技术指

标，这些家伙都是在忽悠人，在蛊惑人心。正因为这个原因，我才看上罗西，因为你以前也是做过投机的。

“明白这个道理后，你就要做到见识广博，对影响市场走向的主要因素要有比较深刻的认识。例如，各种不同类型和不同层次的主力风格是怎样的，上市公司经营状态的真实情况如何，中介机构的实力怎样，投资银行的能力如何，中小散户是怎样的操盘心态，这些东西都要去了解。

“这些内功差不多了，就要分析市场了，在中国股市操盘要有整体思维，一切分析手段和操作方案都要围绕着政策、消息、主力这个原理进行。最后一点我就不用多说了，大家心里清楚，既然是投机，那就要给自己留后路，在这个市场上永远都不要孤注一掷，所以我们每一分操盘计划中都要有应变措施和止损方案。

“好了，我刚才说了这么多，你现在明白中国股市水有多深了吧？中国股市可以说是深不可测，在某种意义上说，我们都是新手，我想问问你作为新手，有何感想啊？”

杨子俊说完，见罗西听得发愣，连忙朝罗西努努嘴，微微一笑等待回答。

罗西脑海中显然还在消化杨子俊刚才所说的，杨子俊的动作他也没看见，只是继续发愣，倒是欧阳一秋先开口说话了：

“杨子俊，照你这样说，风险也太大了，我以前听人说国内股市水很深，可没想到这么猛，看来我上手还不知要多久。”

杨子俊笑了笑，又看了一眼罗西，见他还是那副痴呆的样子，只好笑笑说道：

“是啊！中国股这么复杂。对了，我刚才还漏说了一点，那就是在中国股市还有一只神秘之手，这神秘之手的力量非常强大，谁都不知道这笔资金是从哪里来的，所以了解神秘之手的习惯也是我们必须做的。”

“神秘之手？不是拍恐怖片吧！怎么可能连资金从哪儿来都不知道呢？”欧阳一秋惊讶地说道。

杨子俊只是笑一笑，没有马上回答欧阳一秋的话，而是扭头对慕容韩

佳说道：

“慕容，这个问题你解释一下，你也在中国股市摔打七八年了，今天也当回老师吧！”

慕容韩佳笑了笑，微微清了清嗓子，才一本正经地开口说道：

“对！杨子俊说得非常对，中国股市确实有一只无形之手，研究无形之手的活动规律，是每个投资人尤其是投资机构必做的功课，根据我们多年的研究经验，对无形之手的出手习惯大致已经有了一个概括，我跟你分享一下吧：

“首先，无形之手喜欢在大盘指数处于两极时出手，他一出手基本上就决定了大盘的最高点和最低点，这是我们最关注的，因为一旦在很高的位置或者在很低的位置发现了它，那就是我们空仓和建仓的绝佳机会，屡试不爽。

“其次，无形之手喜欢出现在大盘新股发行的前后，当然我说的大盘股一般都是国有企业，比如说联通、长江电力发行新股的时候，他们都出现过。

“第三，也是我们投资者最关注的，无形之手喜欢出现在超跌股上，所以，一些长线超跌股一旦发现了他们的影子，我们是毫不犹豫地建仓的，结果也是屡试不爽！

“最后，无形之手喜欢出现在大事情发生的时候，比如美国‘九·一一’事件发生后，大家都以为股市必跌，纷纷清仓，可结果是很多股票大涨，尤其是石化等国有企业还涨停板，事后证明这就是无形之手的杰作。”

慕容韩佳说完，欧阳一秋已经傻了眼，良久，他才惊讶地说道：“怎么可能？要闹出这么大的动静得多少资金啊？这笔资金的来源怎么可能人们都不知道？”

欧阳一秋说完眼睛看向了慕容韩佳，慕容韩佳给了他一个“白痴”的眼神，欧阳一秋神色一变又扭头看向了杨子俊，杨子俊干脆闭目养神，根本懒得回答他，心里却嘀咕道：

“欧阳一秋还是迟钝，这小子还是个中国人吗？慕容都说得这么直白

了，他还傻愣愣的，真是对中国国情一点都不了解啊！”

欧阳一秋见杨子俊和慕容韩佳均是这副表情，就知道是自己显得过于白痴了，随即一寻思，马上就反应过来了。

“啊！你是说……” 欧阳一秋还没说完，看到慕容韩佳和杨子俊又是个白眼，他讪讪一笑，知道自己被他俩当成后知后觉的笨蛋了。

这时候，罗西终于从沉思中缓过劲来，神色很凝重，他看了看面前的三人，最后目光停留在杨子俊的身上，说道：

“杨，如果想在中国股市上持久盈利，应该怎样操盘呢？”

杨子俊笑了笑，没有正面回答他的问题，反问道：“你认为呢？你思考了这么久也应该有结果了吧！”

罗西看了看面前三人的神色，犹犹豫豫地说道：“我觉得中国股市很复杂，在这样复杂的市场里应该只能通过套利方法，我说的是盲点套利，你们怎么看？”

杨子俊眼睛一亮，眼神中流出赞赏的神色，扭头看了慕容韩佳一眼，两人目光相对均微微一笑，显然他们对罗西很是满意，真没想到罗西这么快就能想到这一点。

欧阳一秋点点头，在座的都是投资高手，很多事情只要一点马上就明白了，他和罗西本来就是老搭档，当然明白对方的意思。

过了一会儿杨子俊笑了，说道：“大家都是在投资市场上摔打了这么多年的人物，做投资和套利都很熟悉了，不过这些事情不怕多说，说得越多对大家好处越多，况且在中国股市上想通过盲点套利，也有很多特殊的地方需要注意，所以我还是跟大家讲一遍。

“首先，从中国股民特点说起，中国股民跟风操作是非常出名的，追涨杀跌是大家常犯的错误，所以在个股或者大盘连续多天剧烈下跌后常常出现入市的时机。还有，在中国庄家都比较追逐新股，所以新股发行的时候要特别关注。中国股民喜欢长江后浪推前浪，等前浪过后，沙滩上常常会出现许多被严重低估的股票，这个时候就是我们建仓的时机。

“最后，一定要关注 ST 股票。这些股票庄家喜欢操作 ST，所以很多喜

欢短线的人都会去追逐，资金流向 ST 的时候也会出现建仓机会。股民特点说完了，我们再说主力。中国股市资金来源很多，主力也五花八门，但是我们必须时刻关注其他主力的资金流向，既要关注重仓的自购，更要关注那些轻仓或者空仓的主力。这个应该很好理解吧？就好比三个武林高手在一起，两个高手已经打起来了，决定他们胜负的是谁呢？当然是那个没有出手的高手嘛！不过这方面我们有慕容找的分析师，他比较内行的，到时候你们都可以找他去了解这些情况。

“还有，关于主力方，我刚才说了中国股市是不公平的市场，有些强势团体能够给自己找到避风港，对这些强势团体我们也要很好地关注，跟在他们后面，他们避雨我们挡一下风是没有问题的。

“说了主力，我们再说说板块。中国投资人都喜欢按板块炒作，这是我们要关注的重中之重。正因为这个习惯，我们可以利用盲点打埋伏。我们现在实力很弱，在小盘股上可以当主力，大盘股根本就不行，所以借力很重要。

“这些都讲完了，最后就可以讲策略了。因为中国股市太复杂，可谓千变万化，从而导致了风险非常大，所以在这个市场上我们一定要快。中国股市是个快鱼吃慢鱼的典型，保持资金快进快出是很关键的，我们基本上不要考虑长期持有某一支股票，即使是牛市也要小心为好。好了，我就讲这么多，慕容还有什么要补充的吗？”

杨子俊洋洋洒洒地讲完，看向了慕容韩佳，因为他事先没有准备，担心自己有疏漏的地方，希望慕容韩佳能够补充一下。

慕容韩佳笑了笑，说道：“其实，你已经讲得很全面了，我相信罗西基本上明白了，是吗？”

罗西和欧阳一秋同时点了点头，随即脸上都露出了笑容，显然他们对国内股市已经有了一个初步的认识，剩下的就要靠实际操作来体会了。

慕容韩佳看到他们的神情也很满意，清了清嗓子说道：“我还说最后一点吧！那就是在中国股市我们买股、持股和卖股，都可能和你们以前的操作方法有点不一样，具体怎么个不同也只能意会，需要操作中去体会

了。对了，杨子俊在这方面是高手，你们可以观察一下他操盘。”

慕容韩佳一说完大家都笑了起来，一时大家的神情渐渐变得轻松了起来，互相之间开起了玩笑。

“对了，三公子，目前你开了多少个股票账户啊？”在说话的间隙杨子俊突然问道。

欧阳一秋沉吟了一下：“股票账户开了三十个吧，还有二十个是期货账户，怎么样？够了吗？”

杨子俊心里盘算了一下，点点头：“待会儿你跟王一红协商一下，把这些账户上都注入资金。股票和期货暂时都注入一个亿吧！这几天我看了一下盘，近几天就应该有机会出手。”

欧阳一秋点点头表示没有问题，随即大家又开始闲聊起来。

“杨，我实在没有想到中国股市居然是如此深不可测，看来这段时间我都要加班学习喽，你还别说，汉语还真难学！”

杨子俊看了罗西一眼：“当然难学了！我们中华民族可是有五千年历史的。对了，公司不是给你配了翻译吗？”

“呵呵，翻译总没有自己懂好吧！况且有些东西翻译根本没办法表达清楚，这个语言障碍真是困扰着我啊！如果没有这方面障碍，我敢打包票，给我一个月我肯定就没有问题了，那样，你也就可以放手了。”罗西的最后一句话说得很有自信，显然他对不会中文显得有些沮丧，心里有点儿急。

杨子俊点点头，他明白罗西的心情，连忙安慰道：“你不是和欧阳是最佳搭档吗？欧阳语言没有障碍吧！这样吧，我给你们三个月为期，至少在期货和股票一种投资上让我放手，怎么样？有困难吗？”

罗西和欧阳一秋对望了一眼，两人均点点头，欧阳一秋说道：“绝对没有问题。对了，你刚才说了股票，中国期货市场如何还没说呢！”

杨子俊一愣：“欧阳一秋还真有点主观能动性哦！看来他表面上虽然很平静，心里也是很急的。”

想到这里，杨子俊不禁感到一丝欣慰，看来自己的核心团队凝聚力还

是不错啊，看到自己和慕容都能够独当一面，而他们自己还需要学习，心里不是滋味啊。随即杨子俊便笑了笑：

“中国商品期货市场水也很深，我才讲了这么多，你们不需要消化一下吗？”

“不！不！杨，你讲得很精彩，我们也能够听明白，你放心，我都记在脑子里了，会仔细研究的。不过现在你还是继续讲讲中国期货方面的特点吧！我和欧阳都想对中国投资市场有个全面的了解。”罗西马上接着说道，显然他还没有准备这样放过杨子俊。

杨子俊嘿嘿笑了一下，见拗不过罗西，便扭头看了慕容韩佳一眼：

“慕容，你看这两兄弟急了，怎么样？别吊人胃口了吧！刚才股市是我讲的，现在期货方面就交给你了，你不是这方面的高手吗？上次你那么高位建仓最后都化解了，肯定有些心得吧！”

说完，杨子俊哈哈大笑了起来。

慕容韩佳白了杨子俊一眼，哼了一声，显然刚才杨子俊是取笑她上次交手的事情，本来慕容韩佳对上次的失败就耿耿于怀，现在被取笑就更气了，于是赌气说道：“还是杨总说吧！我是你手下败将，哪敢充当老师啊？”

罗西和欧阳一秋都是一头雾水，他们显然不知道这两人以前的恩怨，正要开口问个究竟，就被杨子俊呵呵一笑地打断了：

“呵呵，慕容不会生气了吧？我开个玩笑而已，期货还是你来讲吧！其实期货方面我还真不如你，你在星火主管了那么多年期货投资，我才干几个月啊？上次交手我只是投机取巧而已，如果真刀真枪那肯定是另一回事了。”

慕容韩佳仍然哼了一声，神色好了不少，随即她看了欧阳一秋和罗西一眼，见他们正看着自己，脸不禁微微一红，一时也觉得刚才和杨子俊赌气显得太小气了，于是讪讪一笑便开始讲了起来。

慕容韩佳在讲话之前略微沉思了一会，显然她在思索如何开始讲起，她又喝了一口水，才缓缓开口说道：

“期货市场虽然没有股市那样盘根错节，但也有其独特性，当然讲这些都不能不联系到中国的国情。期货本身是金融衍生品，也是投资人常用的投机工具，风险就不用多说了，比股票要大得多。

“说到中国商品期货，就必须先了解活跃在期货市场的各种势力，中国的公募基金一般都只是投资证券的，不会涉及期货；而中国的私募基金本身就少，不成什么气候，星火投资和凯利投资都已经算比较大的了，所以基金和投资公司并不是中国期货的最大力量，只能算是主要力量。

“在中国期货市场上有五大主要力量，分别把他们称为北京联军、中原土豹、沪深敢死队、东北虎军和温州狼。大家从名字就可以看出这些什么联军啊、狼啊、豹的，都是以地区为中心的投机人，为了壮大自己的势力而组成的资金联盟，这种联盟是非常强大的，基本上可以这样说，这些联盟强大到任何投资公司和投资人都不敢对抗的地步！”

慕容韩佳说完看了面前的三人一眼，见他们脸上都露出惊讶的神情，不禁微微一笑说道：“杨子俊，你做期货这么久了，给大家说说原因？”

杨子俊脸色一红，神色有点尴尬，这些势力他是知道的，但是并不了解详情，他刚才之所以要慕容韩佳讲期货，也就是因为自己穿越过来不久，力有不逮。虽然操作了几个月看出了一些门道，但是对一些流派他还真的不是很熟悉。

“慕容啊，我确实不是很熟悉，对了，你说投资公司不是主要力量，那上次期货大会是怎么回事？”

慕容韩佳心里不由得有一些得意，这下终于报了刚才的一箭之仇，一时心情大好，也就没有再痛打落水狗了，见杨子俊不耻下问，便笑着说道：

“所谓的期货大会，来的都是跟我们一样的投资机构，说穿了都是一些伪主力，你指望北京联军派代表参加期货大会？这不是笑话吗？他们是根本没有必要来开这种会议的。”

杨子俊等人面露疑惑之色，慕容韩佳微微一笑继续说道：

“好吧！我把各种势力的具体情况说一遍吧，说完了大家就理解我的

意思了。首先就说北京联军吧。他们主要操作钢材，说起北京联军就得先说中国钢材市场。中国钢材市场是出名的，我们从炼钢厂说起。因为中国缺少富铁矿，所以炼钢的矿石很大一部分是从澳大利亚等国进口的，而根据国家政策，中国只有少数几家大的钢铁企业有进口权，这样就导致了不公平竞争，那些有进口权的钢铁企业就会大肆地进口矿石，他们自己不加工，卖给小钢铁厂从中赚取利润。而炼钢是很特殊的一个行业，因为炼钢的炉子是不能熄火的，所以在缺少矿石的时候，即使矿石的价格再贵，这些小钢铁厂也必须找大钢铁厂或者其他人买矿石。

“正因为这样矿石就成了奇货可居的东西，所以这个行业一下就拥入了大量有各种背景关系的投机人；加上大钢铁厂本身也参与进来投机，所以专门倒卖矿石、炒作矿石在中国已经渐渐成为了一个行业。

“炼钢厂是如此，炼出的钢材到了钢材市场上也是一样，这就导致了中国的钢铁脱离了价值和价格的市场经济原理。钢铁商人进钢铁从不考虑价钱，就好比大家买股票不会嫌股票价格高的原因一样，他们买的实际上是一个炒作工具而已。进货价不管有多高，只要囤货的商家多，价格照样能被他们炒上去；当然从反向说，进货价不管有多低，只要大家都不囤货，你也不一定能赚到钱。

“说完了钢铁现货市场状况以后，大家就知道北京联军的可怕了吧！他们其实就是一群在现货和期货市场上同时操作的人，只要把现货市场压死了，你投资公司再大，资金再多，也要一败涂地；因为你期货合约终究是要交割的，而交割的价格实际上是他们说了算。我这样说你们明白了吗？”

“我的天啊，慕容，我怎么感觉你讲的好像武侠小说，感觉国内的期货市场就是一个江湖，北京联军就是老大。他们真有这么牛吗？”欧阳一秋叹口气说道，显然慕容韩佳讲的让他感到很震撼。

“好了，继续讲吧！你还只介绍一家呢！不是还有几股势力吗？”杨子俊没有理会欧阳一秋的感叹，催促着慕容韩佳继续往下讲。

慕容听说，也点点头，略微思考了一下便继续说道：

“好，接下来就说中原土豹，这帮人是以郑州为中心的整个中原地区投机人组成的一个联盟。从土豹这个名字就可以知道他们操作的是农产品。农产品是关系国计民生的东西，现货价格当然不太可能被他们控制，所以他们也不可能做到北京联军那样铁板一块，但是他们也是现货和期货在一起做的，稻米啊，大豆啊，小麦啊，虽然控制价格比较难，但是像蔗糖这类东西，他们还是可以对现货价格造成一些影响的，现货市场上价格一点点波动，就足够让他们在期货市场上赚得盆满钵满了。所以作为机构投资者，我们操作时候一定要小心，因为我们目标太大了，本身资金上就没有人家雄厚，一不小心就会掉到他们的陷阱中。

“中原土豹说完了，接着说东北虎吧。东北虎操作的也是农产品，以小麦和大豆为主，他们的力量就没有前面那股势力大了。他们虽然也做现货，但是对现货市场难以造成大的影响，只是有一点要注意，就是他们操盘风格非常霸道，气势如虎，如果没有跟他们交过手被这股气势吓住了，那就麻烦了。

“接下来的就是所谓沪深敢死队了，这帮人是我交手最多的，他们主要也是做铜和铝的。其实这帮人的实力也很强，联合起来的资金估计上百亿，像我们这些投资公司，人家根本就没有放在眼里。但是这帮人有个很大的弱点，就是内部不是很团结，经常内讧，所以大家叫他们敢死队，也就是说他们有时候没把敌人敢死，反而把自己人先敢死了。

“最后就是温州狼了，之所以把温州狼留在最后说，就是因为温州狼确实太可怕了，同时他们也是中国期货市场上的一股神秘力量，出手之前没有任何迹象，但是一旦出手就是风卷残云，就是一场地震。”

“他比北京联军还牛吗？刚才听你说北京联军居然能把现货市场都控制死，还有比他们还牛的势力吗？”听到这里，欧阳一秋忍不住插话说道。

慕容韩佳笑了，没有做声，望向了杨子俊，杨子俊点了点头，她才开口说道：

“温州炒房团你们知道吗？温州炒房团是国内最大的炒房团，他们进入哪个城市，该城市的房价就会被这帮人炒得大幅飙升，由此就可以看出

他们的资金有多雄厚了，据有人估计，温州炒房团的总资金可能超过两千亿人民币，至于在中国期货市场上活跃的温州狼，大家一致认为和温州炒房团是一脉的，由此可见他们可以调动的资金也是个天文数字。

“北京联军是很厉害，但是他们控制现货市场是个中长期的行为，他们不能在一天之内就让整个钢铁行业现货价格出现巨大波动吧？我们都知道期货是有爆仓机制的，温州狼团队完全有能力在几天之内利用手中雄厚的资金，把北京联军手中的仓位全部逼爆再收手，所以我们说温州狼无法抵御就是指的这一点。

“当然这还不是最可怕的，最可怕的是这群人很团结。我们都知道所谓的北京联军也好，中原土豹也好，他们本质上都是开的私人账户，他们的行动是成千上万个账户在行动，而不像投资公司有操盘大厅。他们操盘可能都在各自的家里，所以操作起来肯定不会动作一致。但是不知道温州狼是怎么指挥的，操盘动作非常一致，他们出手的时候几乎是瞬间就可以在盘面上看到大量的散户大单，你反应稍微慢点儿就会被吞噬掉。”

杨子俊解答完欧阳一秋的疑惑，便看了面前的二人，罗西和欧阳一秋显然还在消化刚才的话，一时都没有吭声。

很久，罗西突然说道：“慕容，杨，你们说得很好。还有点疑问，难道这五大势力真的就没有一点破绽吗？”

“呵呵，当然不是，没有破绽，那中国还有人做期货吗？都没有人做了，他们又圈谁的钱去呢？”杨子俊接过了话头，同时目光看向了慕容韩佳，示意她再讲清楚一些。

慕容韩佳微微一笑，说道：“这五股势力虽然强，但是在我看来也没有什么了不起的，如果把研究透了他们就是纸老虎。相反，正是因为有了这五大势力的存在，反而给了我们很多机会，下面我就详细给大家说说吧！”

慕容韩佳说到这里，拿起桌子上的水杯喝了一口水，才继续往下说道：

“我们之所以说这五大势力强，主要是因为：第一，他们大部分现货

和期货同时操作；第二，他们联合起来资金很雄厚，任何投资公司在资金上都不能和他们抗衡。但是他们也有很多弱点，第一个弱点就是他们虽然操作现货，但是现货市场上价格浮动毕竟需要一定的时间，所以如果我们出手够快，只做短线的话，他们这个优势几乎可以忽略不计。

“他们第二个弱点就是刚才杨总说的，这些联军其实都是散户联合起来的，行动起来动作不一致；同时，他们内部各自也有派系，因为他们操作现货的话，那在现货市场上也有竞争关系，所以我们经常在市场上可以看到他们中间某一部分人组成的小团队在出手，其实大部分时候我们看到的所谓北京联军或者中原土豹都不是他们的全部，而只是他们的部分，从这一方面而言，在资金上他们其实也没有太大的优势。

“第三个特点就是，他们毕竟不是职业的操盘手，所以操作的时候没有严格的纪律约束，也没有风险控制计划和应急计划，有些甚至喜欢孤注一掷，所以对付这帮人，一旦把他们圈进去了，他们就基本上死定了。

“他们的第四个弱点就是，这帮人出手的时候很容易让别人洞察他们的意图，即使是温州人也是一样，一旦看穿了他们的意图，就给了我们搭顺风车的机会，操作的事情都是他们去做，我们等着收钱就行了。

“好，他们的弱点我都说完了，其实对这五大势力明白就行了，只要时刻关注他们的行动，在他们手上吃亏的风险其实不是很大的。恰恰相反，只要我们保持对他们的关注研究，那我们在他们身上找到盲点的机会很多，有时候甚至能够发现送钱的机会。”

慕容韩佳说完，罗西和欧阳一秋都点了点头，一时房间内的氛围也轻松了不少。因为慕容韩佳刚才已经基本上把中国期货市场大概交代清楚了，罗西和欧阳一秋心里有了底当然心情就放松了。

随即大家又闲聊了一会儿，杨子俊才微笑地开口说道：

“其实这五大势力跟我们并不处在一个层面上，这些势力基本上是掌握大局，如果我们光做短线操作的话，碰上他们的机会并不算太多；相反我们常常在市场上碰到的对手，都是跟我们一样性质的投资公司和投机大户，以及一些小投机团体，所以对他们的操盘习性也要了解。”

罗西和欧阳一秋点点头，两个人的眼睛都看着杨子俊，知道他还有下文。果然杨子俊清了清嗓子，继续说道：

“期货市场上的五大势力我们清楚，别人肯定也清楚。所以我们在分析基本面的时候，一定要把这五大势力考虑进去分析，尽量洞察到他们的意图，那样我们操作的时候才不会做反方向。

“具体操作的时候，我们要注意的是中国职业投机者操盘的特点。中国投资人操作期货大部分都是T+0操作，很少有过夜的情况，这一点我们是一定要注意的是。

“第二个就是商品期货的每一个标的物都基本上不是一支势力在控盘，往往每个标的物都有三股以上的势力，多的甚至有七八股势力在做同一个盘。这么多势力有的是联军，有的是敌军，所以我们操作的时候，一定要通过盘面细微的变化发现他们的敌我关系，如果找不到他们之间是什么关系，这个盘是绝对不能轻易去做的。因为中国人都是精通孙子兵法的，兵者，诡道也，有些盘看上去两家是敌对的，可结果他们是盟军，在给别人下药呢！

“第三个就是中国做期货的操盘手都比较追求完美，换句不客气的话，他们往往在清仓之前都会有明显的痕迹，是不是啊，慕容？”

杨子俊说到这里，又哈哈大笑起来，最后一句话又是在取笑慕容韩佳上次与自己交手最后的拉高，果然慕容韩佳脸色立马就变了，哼了一声，上次她确实动作大了一点，让杨子俊逮着了机会。

看到两人的神情，欧阳一秋和罗西也基本上明白了他们之间的那点儿秘密，随即都笑了起来。

“呵呵，慕容啊，你不是说在国内期货界找不到对手吗？怎么不小心就着了杨子俊的道，我知道你是不小心吧？是不是啊？”欧阳一秋煽风点火地说道，由于他和慕容韩佳关系好，说起话来肆无忌惮，说完更是哈哈大笑起来。

慕容韩佳白了欧阳一秋一眼，毫不示弱地说道：“欧阳小三，你也不要站着说话不腰疼，我跟你说，我们现在一个公司你应该感到庆幸才对，

如果我还在星火的话，有你好看的。”

欧阳一秋见她这样说，也很不示弱，微微一笑说道：“我是三脚猫，这不是还在学吗？不过没交手谁知道呢？说不定我这三脚猫还真的把你这第一高手打垮了，到时候该如何是好啊！”

慕容韩佳脸色一滞，反唇相讥道：“我知道你欧阳小三是深藏不露，不过中国商品期货的水有多深，你自己去探探再来跟我叫板，现在你还差得远呢！”

“好了，好了，都不要互相挖苦了，刚才是我不好，不该先挑起事端。”

见两人对掐起来，杨子俊连忙做和事佬，他虽然知道慕容韩韩佳和欧阳一秋关系很不一般，但是看两人火药味这么浓，还是怕真吵起来。

“杨子俊，你就别装好人了，老实说上次是我轻敌了，而且忽略了你的小动作，不然鹿死谁手还说不定呢！”慕容韩佳见始作俑者杨子俊跳出来了，连忙逮着机会说道。说完见杨子俊一脸苦样，她忍不住先笑了起来。

其他三人也跟着笑了起来，大家都只是在开玩笑而已，一群年轻人，而且都是投资高手，难免会把其中一些人的糗事拿出来取笑一番。

“对了，杨子俊，你刚才说了三点，还有下文吗？”大家笑过以后，欧阳一秋把话题引向了正题。

杨子俊沉吟一下，略微一寻思才说道：“其实还有很多，不过也只能意会，这些内容你们都要通过多看盘，甚至亲自操作过后才能发现。不过有一点还是要说一下，那就是标的物的选择，我建议最好是做农产品，诸如大豆、玉米、小麦；金属主要就做铜和铝，或者黄金。这些品种现货市场不太好被人控制，所以操作起来也有信心一点。

“还有一点，我们的势力比较弱，在这个时候可以找一些盟友，比如凯利的刘春啊，上海的红杉基金啊，当然还有星火投资，机会好的时候，可以考虑跟他们联合一下。慕容，你认为呢？”

慕容韩佳点点头示意没有问题，杨子俊看大家都讨论得差不多了，便

开口说道：

“好了，你们两人这段时间主要是多看盘，有疑惑的地方随时可以问我和慕容。最近我会出几次手，你们两个作为助手也要参与进来，我们就一起见识一下中国投资市场这潭水吧！”

说完，杨子俊哈哈大笑起来，最后一句话他说得豪气干云，只听得罗西和欧阳一秋心里一阵激荡，他们早就想亲身体验一下了。

至此，四巨头关于工作问题就谈论结束了，随即又聊了一些生活杂事，杨子俊抬头看墙上的挂钟，时间已经到了下午五点，不知不觉已经交流五个多小时了。

“好了，要下班了，我请大家吃饭吧！”杨子俊微笑着说道。

大家均纷纷叫好，四人各自回办公室简单收拾一下就向欧陆风情西餐厅驰去……

第二天，一上班杨子俊就召开了第一次投资部全体会议，会议一开始大家自我介绍，红树林刚组建，即使是同一个部门有很多同事之间还不熟悉。

看着坐着的下属，杨子俊暗暗点了点头，其实他对投资部的人员配置还是非常满意的。投资部一共两个分析师，负责股票的叫张崇笃，这个兄弟号称是国内最早一批红马甲之一，水平自然是不用说了，单凭他在股市沉浮十几年还活得如此滋润就很不一样了，要知道跟他同期的大部分人早就挂了。

负责期货的分析师叫王一刁，杨子俊也是久闻其名，以前在凯利的时候刘春就天天念叨这个名字，能够让刘春如此念念不忘的肯定不是俗人。

另外，杨子俊对几个操盘手也比较满意，这次红树林的操盘手除了慕容韩佳从星火带的几个以外，剩下的几个也是利用各种关系从别的投资公司挖过来的。

这批操盘手杨子俊都是亲自面试过的，能力方面都很过硬。尤其有一个叫胡剑武的，这小伙子的盘感特别好，是杨子俊穿越过来见过的所有操

盘手中最好的，连凯利的阿刀都比不上他，这兄弟还会英语，跟罗西沟通没有丝毫问题，因此杨子俊就临时任命他为证券操盘手和买手的小领导。

寒暄过后，为了让大家能够快速进入状态，杨子俊先要张崇笃和王一刁重新分析目前的形势，股市经历了连几个低潮后已经渐渐有了起色。

张崇笃果然是老行家，不仅对国内股市走向的内在原因了若指掌，而且对国内各基金公司、上市公司、投资银行，甚至是各种游资的活动情况和操盘习惯也是烂熟于心，更关键的是他的语言通俗易懂，论据充分，让人听完一目了然。

看到大家听得很认真，他讲得也更加起劲。从二〇〇四年九月股市面临崩溃，各证券公司营业部门可罗雀，各基金公司纷纷遭腰斩，一直讲到二〇〇六年，也就是现在新基金纷纷成立，证券公司频频出新招网罗客户，这一段股市的风云变幻被他分析透彻，各种准确的数据不断地从他嘴里蹦出来，操盘案例也是信手拈来，他这一段话讲完会议室掌声雷动。

“张崇笃果然不同凡响，说他是目前国内第一分析师应该差不多了，没想到慕容韩佳连这样的人才都挖过来了，看来自己跟慕容文的这笔交易还真划得来。”杨子俊心里暗暗寻思道。

张崇笃已经讲得很详细了，他甚至连投资建议都提出来了，所以杨子俊也没有多作补充，接下来便轮到王一刁发言了。

王一刁是星火内部培养出来的分析师，在星火已经待了差不多十年了，也是操盘手出身，实际经验是不容置疑的，但是他的风格和张崇笃明显不一样，张崇笃是侃侃而谈，像说书先生，而王一刁却是简洁明了，用的全部是专用词汇，没有一丝拖泥带水，听起来好像没有张崇笃说得精彩。

但是王一刁说的内容却让杨子俊心里暗暗震惊。这兄弟不仅对国内期货市场非常熟悉，什么五大势力的操盘习惯、漏洞、经常的持仓量，还有国内主要从事期货的投资公司和私募基金的规模、主力操盘手的性格等等，他都非常熟悉，而且这兄弟对国际商品期货市场也很有研究，尤其擅

长分析基本面。

待王一刁讲完，杨子俊看了看旁边的罗西和欧阳一秋，见两人眼中也是异彩连连，一时很是欣慰。

“看来罗西和欧阳一秋很快就能上道了。投资部有这样的人才，他们熟悉起国内市场来估计也就是一两个月的事情。”

不能不说，王一刁和张崇笃的发言让杨子俊省了很多事。他们俩讲的很多东西都是杨子俊准备给大家分析的，现在省了这一环节，也就直接分配工作。

“刚才张崇笃老师和王一刁老师都分析得非常好，我相信大家对目前的市场状况都已经了解了，最近这段时间我也在天天看盘，我认为这段时间我们出手的机会就会到来。”杨子俊说到这里停顿了一下，拿起桌上的水杯喝了一口水，才继续说道：

“俗话说知己知彼，百战不殆，为了我们红树林的第一次出手首战必胜，在座的各位就用心思研究市场，下面我就近阶段大致作一下安排。大家都知道红树林现在还很小，总的资金规模不超过两个亿，所以目前在小盘股上，我们可能算得上主力，但是大盘股可能力有不逮。所以，在这种情况下我们最好的策略是借力，也就是寻找大主力的盲点出手，我相信只要我们入市时间把握好，操盘手法隐蔽，就一定有机会。”

杨子俊说到这里，眼睛看向了张崇笃：

“我先说一下股市方面的安排吧。张老师，你现在主要的任务是和操盘手一起，给我盯紧下面几种盘：一是要关注前段时间有主力被深度套牢的个股，一旦发现这些个股有对敲打压、或者盘面散户成交量放大的异动，请你第一时间通知我。

“第二要关注那些涨停敢死队的仓位变化情况，一旦发现他们仓位有异动，也要第一时间通知我。

“第三个要关注的就是目前的高科技股，我判断下一阶段炒作的热点会转到这方面来；如果发现机构在建仓高科技股，也要通知我。

“还有，盯盘的工作本来应该是你做的，但是，你也看到目前罗西和

欧阳经理还不熟悉情况，所以这段时间就麻烦你协调大家做一下。

“对了，罗西和欧阳，你们的任务是跟张老师一起负责我刚才安排的这些工作，这可是一个很好的体验机会啊，下次这方面的工作，我就会要你们直接负责了。”

杨子俊安排完后，张崇笃点头示意没有问题，他看向杨子俊的眼中还多了一丝欣赏，显然对他安排很认同。

罗西站起身来和张崇笃拥抱了一下，显得很亲热。张崇笃见罗西这样热情，一时脸上也是满脸笑意。

股票方面的事情搞定了，杨子俊看向了王一刁，不过这次他并没有直接说出自己的安排，而是笑着说道：

“王老师，您觉得期货方面，我目前应该做哪些工作？”

王一刁愣了一下，他显然没有料到杨子俊会问这个问题，因为他一直都是分析师，相当于参谋的角色，不过他神色一变后，马上也就恢复正常，沉吟了一下便说道：

“我认为期货部现在着手要做的是研究各种标的物的基本面，同时也要研究近两个月每一波行情背后的具体原因，从而找出各个主力资金的真正意图。”

王一刁说完，杨子俊点了点头，显然是英雄所见略同：

“王老师说得很有道理，我目前准备把主要精力先放到股市上，你也知道，罗西和欧阳对国内的市场还需要一个熟悉过程，所以期货方面研究我最近准备全部交给你。

“最关键的是要摸清目前五大势力的资金流向，揣摩出他们的意图，搞清各标的物的基本面。还有，国际游资和国内的一些投资公司也不能轻视，对他们喜欢炒作的盘也要派专人盯，一定要摸清他们的操盘习惯。

“对了，要重点关注的是铜、铝、大豆和小麦，这几种标的物将是我们以后投资的重点，同时，在还有人手的情况下，也可派人跟踪一下黄金、恒生股指还有外汇，尤其是股指期货，香港和大陆的经济是一脉相承的，所以研究恒生股指对股票方面的操作也是有现实意义的，虽然我们目

前资金比较薄弱，但是股指期货迟早要上的，早点儿研究是有好处的。”

王一刁点点头示意明白，他能够支配的操盘手有六个，加上几个辅助研究人员，完成任务还是有把握的。

随即杨子俊又问了一下几个操盘手，想看看他们还有什么顾虑，大家均表示没有。

“好了，既然大家都没有问题了，就开始分头工作吧！我相信在我們共同努力下，打好第一仗是没有问题的。”

杨子俊宣布散会后便朝众人点点头，随即便起身回办公室了，他知道从现在起必须全力投入到业务中去，因为第一战是士气之战，不容有失。

杨子俊静静地坐在电脑屏幕前，看着东方明珠股票的走势。前几天会议结束后投资部马上就进入了高速运转状态，经过几天的努力，杨子俊终于发现了几支有投资价值的股票，现在他正在研究的东方明珠就是其中一支。

这支股票在二〇〇五年上半年有一波反弹，随后横盘整理了一个多月，到了二〇〇五年下半年由于大盘重挫，这支股票顺水而下，目前单股价大约在三块二。在二〇〇五年股市下挫的时候，至少有两家机构在这支股票上被深度套牢，随着二〇〇六年初股市情况好转，最近几周这两家机构已经蠢蠢欲动了，在一个星期以前杨子俊观察到盘面偶尔有大单对敲，当时他并没有出手，判断这是套牢庄家在试探散户的反应，吸引散户的注意力。

果然，主力动了几次，看到散户反应冷淡，随后就没有反应了。可是这一周以来，尤其是昨天和今天，这家主力活动频繁，不断在用对敲手法缓缓拉升股价，杨子俊知道自己出手的时机马上就要到了。

突然，杨子俊发现小手数的买卖单在成交，交投一下活跃了很多。他微微一笑，心里暗道：“果然准备动了，我已经恭候多时了。”随即他便抓起了电话。

“喂，是胡剑武吗？现在你马上启用一到二十号账户开始对东方明珠缓缓吸筹。记住全部用小单，偶尔要注意对敲一下，吸筹量缓缓加大，造

成不断有散户进入的假象。告诉大家每个人同时操作两到三个账户，手脚要快。”

“是的，杨总，明白！我们马上建仓。”胡剑武沉稳地回答道。

杨子俊挂了电话，狡猾地一笑，他知道刚才盘面的变化是庄家在下鱼饵，造成盘面交投活跃的假象，从而吸引散户的注意。

按照惯例，一般这个时候还不是出手的时机，因为大家都清楚庄家在吸筹前一定会对敲打压股价的，所以很多人肯定在等地位吸筹。但是杨子俊知道这个惯例对现在的盘面显然不合适，所以他果断地要求操盘手开始建仓。

果然红树林出手以后，盘面交投越来越活跃，一批提前操作的散户也开始缓缓地加入。可是每当股价略微上升，盘面抛压就会增加，杨子俊知道这是庄家在控盘。他们在利用别人的思维盲点，错误地引导别人以为庄家要先打压股价。

不一会儿，庄家这种引导就起到了作用。很多散户看到价格上不去，意识到“该涨不涨，必然下跌”这句股市谚语，盘面抛压开始缓缓增加，一度跌到了接近三块。

看到这个盘面，杨子俊不禁微微一笑。目前的一切都在他的算计之中，一直到收盘前三十分钟，单股价格还在三块左右。

杨子俊果断地拿起电话通知胡剑武，要他加大吸筹力度，最好能把收盘股价定格在三块三左右。

杨子俊刚挂完电话大约十多分钟后，其他的两家机构也是英雄所见略同，开始在不断地加大吸筹，最后收盘股价打到了三块五，属于涨停收盘。

收盘后，杨子俊亲自到操盘大厅问了一下情况，结果他很吃惊。这个胡剑武不知道是怎么搞的，一个下午居然抢到了一万五千手，而且每股持仓成本还在三块三以下。

“小胡，你是怎么操作的？我不是要你小量操作吗？凭你们这几号人，小数抢一万五千手可不太容易哦！”杨子俊奇怪地问道。

胡剑武傻傻一笑，说道：“后面成交量不是很大吗？我要每个账户都打了两张大单，你不也一直看盘吗？不是也没看出来吗？”

胡剑武怕杨子俊不高兴，连忙又说道：“杨总，您放心吧！咱操盘心里有数，有时候也灵活发挥一下嘛！您看今天这是多好的机会啊，正赶上上海东方基金和上海种子基金要解套，我不是想把仗打漂亮点儿不是？”

杨子俊看了胡剑武一眼，本来他是想狠批这小伙子一顿的，可是不能不说这小伙子操盘确实有一手，自己刚才在盘上都没看出来他做了手脚，于是只好说道：

“小胡啊，你的心情我理解。但是我们做投资的最忌贪婪，你一定要记住下不为例！否则我撤了你。”说到这里杨子俊又一笑：“嗯，不过你确实是有两手，操作这样隐蔽。但是你知道，作为一个公司，抗命操作一旦出了问题，你能负责吗？”

胡剑武看到杨子俊的神情，知道他也没想太责备自己，便吐吐舌头连称下次一定不再犯，不过笑容分明还是很得意的，随即他便扯高嗓门开始招呼手下的一帮兄弟准备下班。

杨子俊看到他这副神情也只好摇摇头，其实他知道给操盘手一点自由是必要的，但是胡剑武也太活跃了一点，说这番话也只是想敲打一下他，所谓惺惺相惜，也并没有责备的意思。

最后，他看东方明珠全天的盘面，成交量排名在前几位，又是热门板块的个股，怎么看这个走势图都是很有潜力的。

第二天一清早，杨子俊上班就看到盘上挂着大量买单和卖单，大盘果然高开。

大盘高开，果然吸引了很多散户的注意，因为很多人都知道一般这种情况都是有庄家在操作，有庄家就有机会，于是开盘没多久大盘就开始大幅上扬，中午封盘前即涨停；今天杨子俊又要胡剑武补了仓位，目前仓位已经达到二万二千多手了，平均持仓成本也涨到三块五。

东方明珠涨停的消息引起了各方面的关注，各种证券报、股票的电视

节目、财经媒体齐出动，各种专家在当天开始分析东方明珠的技术图形、基本面，东方明珠立马成了一支大牛股。

在随后的两天，东方明珠果然没有让人失望，一直都在涨，但是涨幅只是在百分之五左右，此时杨子俊知道是另外两家机构有意在抛盘，他们是想控制涨幅，而且目前的价位已经差不多达到了他们的买入价，这个时候抛一点筹码也是必须的，毕竟他们筹码太多，想一次出逃几乎不可能。

此时他们要吸引更多的关注，把价格稳在目前的位置，然后蓄势拉动下一波行情。因为如果涨得太快，大量散户就会获利出逃，此时稳定价位让盘面充分换手是必要的。

杨子俊看懂了盘面，也就没有让胡剑武继续吸筹了，因为这个时候吸筹风险比较大。万一庄家察觉，他们接下来就可能会震仓清浮筹，把价位拉低后，再低位吸筹拉低仓位，最后才伺机反扑，那样一来杨子俊虽然也能赚钱，但是拖的时间会很长，这明显不符合他的初衷，他此次不过是借力而已。

接下来几天，盘面都是交投活跃，但是涨幅均不大，明显属于震荡行情。这样的行情一直延续到周末，收盘之后，杨子俊仔细地分析了这一周的盘面，另外两家机构由于在低位又吸了一部分筹码，估计现在均价有所降低，目前他们的平均成本应该拉到了三块七毛七左右，由于对方多次对敲拉升价格，估计要全身而退，出手的价位至少要在三块九毛九以上才行，而目前盘面已经充分换手了，从低位入场的散户应该撤离得差不多了，现在持仓的散户大都是在近期建的仓，他们的仓位成本应该在三块八左右。

由此判断，那两家机构下周就应该有动作了，很有可能下周一会做最后一次拉动，到时候就是自己出手的时机。

杨子俊又分析了一下对方可能用的操盘方法，他在想了多套以后，初步判断对方很有可能下周一低开，这样做可以圈住一些获利盘，避免一开盘就拉升让散户有获利清仓的机会，而低开高走的盘面，一旦补上了前一天的缺口后，肯定就会有大量买盘涌入，那样庄家也可以节省很多拉升的

成本。

心中有了底，杨子俊马上召集罗西、欧阳一秋和几个操盘手开了一个短会，在会上杨子俊说出了自己的判断，大家讨论一会儿后，罗西和欧阳一秋均表示认同。

胡剑峰和另外几个操盘手和杨子俊的看法基本一致，他们提出了另外几种可能性，只是讨论后均觉得其他的几种操盘方法对方的风险很大，估计可能性不大。

意见统一后，杨子俊开始组织大家讨论出货的方案，毕竟有几万手股票在手中，想一次出货基本上不可能，如果出货太快或者时机不对，又怕庄家退缩，那样就不能达到借力的目的了。

由于在座的都是投资的高手，一个具体的出货方案基本上定下来了，至于出货的时机和操盘方式，就是杨子俊亲自临场指挥的事情了。

周一上午，杨子俊一来到公司就直接去了操盘大厅，欧阳一秋和罗西已经在分析盘面了。集合竞价的时候，果然有人挂了两千手买单和卖单，价格全部为三块八毛，看来大家星期六的判断没有错，主力准备让股票低开。

星期一，东方明珠股票低开，一开盘就有大量的散户纷纷入场，此时各个庄家都还没有出手，杨子俊判断，庄家是在等价格接近四块二的时候才会开始行动。

半小时以后，盘面成交价格首次超四元，杨子俊神色微微一动，大声说道：

“小胡注意，盘面价格一旦超过四块一，所有的账户同时抛盘，抛盘都用小单，做出散户获利清仓的假象，当价格打到四块以下的时候，则停止抛盘。”

命令一下，大厅的气氛立刻紧张起来，操盘手们都轻轻地敲打着键盘，开始挂单操作。

由于有红树林的出货，大盘在随后一个小时都处于窄幅震荡状态，最高价格在四块一毛多，最低价格在三块九毛多，迟迟冲不破上周末的收

盘价。

终于，庄家坐不住了，价格冲不破就意味着大的跟风不会出现，如果一直盘整，很有可能引发那些已经入场的散户出货，那样拉高的目的就不能达到。

终于，另外两家主力出手了，这次他们的方式全部是大单对敲，价格瞬间就突破了四块二，一路朝上，成交量也在瞬时放大，盘面出现大量买单。有的散户先开始挂买单了，没法成交，紧接着调高了价，还是没法成交，价格早就过了，最后一狠心多出了几分钱才顺利建仓。当然，有更多散户根本就没有抢到单，大盘在三分钟以内就接近了涨停的边缘，杨子俊大声说道：

“快！全部账户同时操作，大幅清仓。把大单全部挂出去，千万不要让他们这么快就拉涨停！”

杨子俊发出命令后，便目不转睛地看着盘面。罗西和欧阳一秋也显得有一点紧张。现在是图穷匕见了，再也不用遮遮掩掩了。庄家骑虎难下，这样好的机会如果他们还不趁机拉涨停，那解套时间又变得不可预测了。

正在大盘接近四块六的时候，眼看着要涨停，盘面突然出现巨量抛盘，一百手、三百手、五百手、八百手……一分钟不到，价格又被打下来了。

此时庄家才发现被人利用了，这不是犹豫的时候，他们必须扛住。如果价格再下来，散户肯定会以为是庄家在出货，他们就会恐慌撤离，如果这样的话，前面做的一切工作都功亏一篑了。

这时候，盘面终于出现了大额买单，只花几分钟就把前面的卖单全部吞了，然后一路上扬，庄家再没有给任何人出手的机会，直接把股票拉涨停了。

“好！”在大盘涨停的一瞬间，红树林操盘厅同时欢呼，计划终于完成，仓位已经清得差不多了，二万二千手，现在只剩下一万多手没有出手了，几乎可以说是完美的一战。

最后那几分钟，红树林就抛出了一万多手，硬是逼着庄家在高位把这

一万多手吞了下去，此时庄家的仓位成本肯定又拉高了不少，至于以后他们怎么解套，就不是杨子俊关心的问题，管他们是继续旱地拔葱，还是震仓清浮筹后再拉高，都跟红树林无关了。

“怎么样？罗西，欧阳，这次操盘你们有什么心得吗？”杨子俊微笑着说道，显然他现在心情很好。

红树林的这次操作差不多持续了一个星期，虽然利润不多，但是这种盘面和操盘手法很有代表性，相信罗西和欧阳一秋肯定大有心得。同时，这也是红树林公司的第一战，首战获胜，意义非凡。

“杨，我想我基本上可以操盘了，这次我领悟了很多。其实中国股市只要掌握了它的特点比国外股市更容易操作，毕竟中国的操盘手漏洞还是很多的。”听完杨子俊的话，罗西自信地说道。

杨子俊点点头，罗西确实很有悟性，看来最近他是下了不少工夫。

“对，杨子俊，国内股市一定要快进快出，不然风险会比较大。大家都是炒作思维，出手慢了或者撤退慢了都不行。”欧阳一秋接口说道。

杨子俊一笑，这两个小伙子确实不错，熟悉起市场来很快，跟自己去年刚穿越过来时候差不多。随即他话锋一转，又说道：

“哦，对了，不管怎么样今天也算是首战获胜，是不是该庆祝一下啊？”

“当然有必要，获胜一定要庆祝，鼓舞一下士气很有必要。”欧阳一秋马上接口说道。

“那你安排庆祝吧！投资部人人有份，费用你跟财务协商！”随即杨子俊微微一笑：“对了，欧阳，罗西，这次我是借被套庄家获利，接下来几天给你们演示一下如何借力坐庄吧？怎么样？”

“对，杨子俊！我早就想提出来了，我也这样想的。国内有那么多大户联合团体喜欢做短线，借力坐庄一定能成。”欧阳一秋连忙兴奋地说道。

“好你个欧阳一秋，有两把刷子！居然这么快就找到了门道。”想到这里，杨子俊便准备考验一下欧阳一秋：“那好！准备怎样借力坐庄？说说你的看法参考一下。”

欧阳一秋只是略微地一沉吟，便很自信地开口说道：“我是这样想的，国内投资人不是都喜欢热炒版块吗？我们可以挑选一些基本面比较好的热门板块的个股，然后通过打压在低位吸筹，吸筹完成后，我们就等待时机再微微拉高股价，在拉高的同时我们把日成交量做上去。

“只要我们保证连续几天该股收红，而且成交量都排在前面，让张崇笃动用一下手中的媒体资源，那些涨停敢死队还能不动？只要他们敢杀进来，我们就想办法跟他们缠斗，我们资金不够多，但是仓位有优势，他们即使操盘手段高，也得留下买路钱才能走吧？”

杨子俊点点头，并没有立即说话，而是盯住了罗西，示意他还有什么要补充的。

罗西寻思了一下，良久才开口说道：“有两个问题，第一个就是建仓的问题。如果我们打压股价建仓，动静太大，他们肯定能够看出来，但是假如我们直接建仓的话，在低位成交量又比较小，不打压引发抛盘，可能难以吸到足够的筹码；

“第二个问题就是出货的问题，我研究过这些涨停敢死队，他们一般都是当天就拉涨停，然后第二天马上出货，我们坐庄手上的筹码肯定不能太少，但是太多筹码出手恐怕有些困难，这两个问题应该找到妥善的解决办法，你们认为呢？”

听完罗西的分析，杨子俊微微一笑，罗西和欧阳一秋能够说到这里，已经很出乎他的意料了，看来高手就是高手，他们对市场有着天然的敏感，很快就能够看出盘面的乾坤。

“你们说得很好，完全可以按你们所说的方式来操作，罗西刚才说的这个问题我可以给大家解释一下。在中国炒股，散户并不惧怕庄家，相反他们都知道没有庄家就没有行情。他们整天就是千方百计地探听庄家的内幕消息，企图浑水摸鱼。所以，在建仓的时候我们只需要注意引导，这个不是很大的问题。

“至于出货的问题，一旦那些所谓的涨停敢死队出手了，我们先要做的就是套住他们，不断地拉高他们的仓位成本，让他们不能够顺利地出逃

是关键。这群人都喜欢做短线，一旦被套了，他们心里就会有点儿恐慌，会拼命地想解套，只要他们想解套，我们就有机会。

“如果他们想斩仓，由于涨停敢死队大部分都不是职业机构，他们是一些大户和联合团队，也是分散操盘，他们拉高的步调可能一致，但是斩仓的步调肯定不会一致，这个好理解吧？即使是职业操盘手斩仓都会有犹豫的。”杨子俊说到这里，看了罗西和欧阳一秋一眼：“好了，有些东西你们就通过实战体会吧！现在是午休时间，呵呵。”

说完杨子俊朝他们点点头，转身便朝自己的办公室走去。

香格里拉酒店二层的小宴会厅热闹非凡，红树林投资公司的员工和公司的高层都聚集在这里，庆祝公司开业以来的首次胜利。

虽然这次只是小胜，但是意义却很不一样，因为这次胜利证明了投资团队是成熟的，也是经得起考验的，同时这次胜利也标志着红树林投资公司正式加入了中国股市这个大家庭。

说是庆祝，其实也就是一次聚餐，不过会议开始前杨子俊还是发表了一段激情洋溢的演讲，在演讲中，他高度赞扬了投资部员工的素质和工作态度。同时也表示这次小胜只是刚刚开始，后面的胜利必定会连续不断地到来。为此，他希望全体同事共同努力，争取到年底就让“红树林”这三个字成为各大势力忌惮的对象。

杨子俊讲完话，大厅里的气氛高涨，显然他的激情感染了大家。公司刚组建，难免会有些人心不稳，很多人相互之间也不是很熟悉，但是通过这次成功的磨合，这些生疏渐渐开始烟消云散了。这也是为什么杨子俊第一次操盘如此谨慎的原因，因为第一战不容失败，所以他宁愿少赚点，也要找个由头让大家聚聚，这种非正式场合对拉近个人感情和默契是很有帮助的。

今天晚上会餐，主角当然是杨子俊、罗西、欧阳一秋和张崇笃，他们四人几乎就没有放下过酒杯，其他各部门的老大、投资部的下属接二连三地向他们敬酒，到最后杨子俊都不记得究竟喝了多少杯，喝着，喝

着，意识也渐渐开始模糊，只是隐约记得有人扶着自己回家……

前一天喝了太多酒，杨子俊早上醒来，不禁有些脑子发晕，他使劲甩了甩头才迷迷糊糊地起床向洗手间走去。

“啊？慕容？你怎么在这儿啊？”走进客厅，杨子俊就看到了慕容韩佳，此时的慕容韩佳也是睡眼蒙眬，显然她昨天就睡在客厅的沙发上。

“你还说？你知道你昨天喝了酒吗？醉得是不省人事，我费了九牛二虎之力才把你扶上楼，后来看到天太晚了，你喝酒太多我也不放心，我就在客厅睡了。”

杨子俊讪讪地一笑，一时很不好意思，昨天确实有点过量了，慕容韩佳扶自己上来估计费了不少工夫。

“哈，慕容啊，谢谢你了。对了，罗西和欧阳没什么事情吧？”沉吟良久杨子俊才找了话题。

“他们啊？他们也跟你一样，张崇笃也是醉得不省人事，是我要曾腾飞安排人送他们回去的，你就放心吧！”慕容韩佳说完打了一个哈欠：“对了，杨子俊，你家有适合我穿的衣服吗？”

杨子俊神色愕然，随即一笑说道：“你说呢？要不你去我衣柜里翻一下。我相信你如果穿一件男式风衣上班，肯定会吸引不少眼球。”

慕容韩佳问完这个问题后，也发现自己问得有些白痴，讪讪一笑说道：

“那行吧！我现在只好回我的住处去洗漱，待会儿我们上班再见。”说完她便站起身来，用手搓了搓脸，随即向门口走去。

杨子俊本想说点什么感谢的话，但一时不知如何开口，良久才憋出一句话：

“那行吧！昨天真的感谢你啊！对了，昨天我醉酒后没有胡言乱语吧？”

慕容韩佳嫣然一笑，说道：“当然有啦，呵呵，而且你胡言乱语我都记下了，以后你可要小心点哦！好了，不跟你扯了，没时间了，我走了。”说完拿起手提包，打开门便出去了。

看着慕容韩佳的背影，杨子俊苦笑了一下：怎么就让慕容韩佳送自己回来呢？随即他用力地甩了甩头，一看时间不早了，就去卫生间洗漱去了。

由于杨子俊定下了借力坐庄的计划，在随后几天，大家都在盯盘，挑选着这方面的股票。在选股方面板块可以立刻就定下来，肯定是高科技板块，现在投资机构和电视媒体都渐渐在吹这方面的风，而且国家对高科技行业的扶持计划也在近期将要出台了，有炒家同时有利好消息，这是涨停敢死队的最爱。

板块确定了，就要看基本面了，对那些目前盘面看上去很漂亮的股票，杨子俊首先就排除了，因为那样的股票不利于吸筹；最好是选那种基本面还可以，同时又在下跌通道上或者平行震荡的个股最好。

罗西、欧阳一秋和和张崇笃负责初选，选好股后再由杨子俊拍板，一层层筛选后，杨子俊最后把目光锁定到了欧亚软件上。欧亚软件连续几年的经营状况都不错，而且不属于那种伪高科技公司，他们的产品是真正地拥有自己知识产权的，基本面没有问题。

不过，欧亚软件的表现却并不坚挺，受大环境影响，近几月一直处在下降通道上，目前股价在六块二左右徘徊。杨子俊之所以看中这支股票，除了基本面的因素外，还有其他几个原因：一个是目前欧亚软件虽然处在低位，但是大盘成交量没有到最低点，这样的股票方便吸筹；二是，欧亚软件流通股总价值有一个亿，属于中盘股，这正好让杨子俊有借力坐庄的机会，如果盘太小，就无须借力，相反，如果盘太大，借力也控制不了盘面。

选中目标以后，杨子俊连忙召集罗西等人开了一个会，大家统一意见以后，杨子俊就果断下令要胡剑武开始建仓。他指示，开头两天动静不要太大，把盘面上的卖单全部吸进来就行了，要给出大盘企稳的信号。

横盘两天后，开始打压股价，如果打压的时候抛压大，则继续吸筹，如果没有抛压则放弃操作，选择另外的个股操作。因为没有抛压可能是有庄家或者大户重仓持股，那样的话就会形成多方博弈，杨子俊不想在这上

面消耗实力；如果有大主力持股的话，他们也会拉动股价的，自己吸的筹码也能赚钱，没必要冒风险。

随后几天红树林一直在缓慢吸筹，通过这几天的吸筹，杨子俊手中也有了七千多手筹码，同时盘面也渐渐出现企稳迹象，一些习惯早出头的炒家开始建仓了，盘面渐渐有了起色。可是到了周末，杨子俊便开始震仓打压股价了。这次打压是试探性的打压，开始只是小单抛盘。

上午十一点的时候，股价渐渐下降，杨子俊惊喜地发现盘面的抛压在渐渐加大，马上命令胡剑武开始大单对敲，盘面刹那间就刷出了大阴线，连续几次打压后，很多散户担心是庄家出货，一时盘面上的抛压越来越大。

价格在五块八的时候，杨子俊命令：“价格一旦低于五块八，动用全部资金开始吸筹，价格一旦接近六块，就立刻抛几张大单出来把价格压下去。”

杨子俊这招见效很快，盘面上出现阴线的时候成交量立刻放大，盘面出现阳线的时候成交量开始萎缩，从技术上分析，这种盘面跌面大于涨面，出逃的散户渐渐地多了起来，到上午收盘的时候杨子俊手中的筹码就过了两万，下午一开盘杨子俊又命令打压股价，开盘半小时不到，欧亚软件的股价就跌了近百分之三，此时一些抱有幻想的散户终于扛不住了，纷纷开始清仓出逃。

杨子俊又利用他们出逃的机会继续吸了近两万手筹码，在随后的几天一边继续吸筹，一边控制盘面窄幅波动，大盘至此正式企稳。最后通过一周的吸筹，杨子俊手上终于有了六万多手筹码，价格五块七毛，至此红树林第一批建仓完成。

第二周一开始，杨子俊便开始要操盘手小单对敲，造成盘面成交活跃假象，一时欧亚科技企稳后向上突破的传闻甚嚣尘上。果然，周一、周二，欧亚科技均收小阳，虽然涨幅只有百分之二到百分之三左右，但是成交量却排在前列，说明盘面换手已经很充分，近期上涨的趋势明显，而

且，欧亚科技又是热门板块的股票，关注这支股票的人渐渐多了起来。

可是接下来两天，杨子俊还是没有等到鱼儿上钩，他心里不禁有些纳闷，难道涨停敢死队的选股风格变了？抑或他们看出了自己借力的意图？正在杨子俊百思不得其解的时候，胡剑武突然扭头说道：

“杨总，我发现盘面有人在抛盘，估计是在试探。”

杨子俊眉头一皱：“是小抛，还是大抛？”

“现在他们还没有开始大抛，不过即使这样，盘面已经有点儿涨不动了。”

“先不要管它，一旦他们开始加大力度，我们也跟着他抛售，记住多个账户一起。”杨子俊正准备张口说话，旁边的欧阳一秋笑了一下，先开口说话了。

杨子俊微微一笑，他知道欧阳一秋也看清楚了对方意图，明明是有人投石问路，问路的人肯定就是敢死队。

“没想到敢死队还是很细心的，不过再狡猾的狐狸也斗不过优秀的猎人，呵呵。”杨子俊笑着说道。

“是啊，我们就来个将计就计，扔筹码给他吃，钓鱼肯定要饵的。”欧阳一秋说完又扭头看向了罗西，三人你看看我，我看看你，都哈哈大笑起来。

事情的发展也正按照杨子俊的预想进行，对方小幅抛盘后没发现异常，终于开始大幅抛盘了，而红树林也开始配合他们，一时盘面抛压大增，价格也缓缓回落。

可是后面的情况，就连杨子俊都是大吃一惊，他早就听说涨停敢死队猛，但是第一次和他们接触，对方的凶悍还是超出了预想，大盘回落到五块八后，盘面开始盘整，不一会儿，盘面上便出现大额买单，全是三百手的、五百手的、八百手的，价格从五块六、六块……连续上扬。

从三分钟走势图上看，阳线几乎占据了整个屏幕，此时盘面成交量之大也是惊人的，显示成交量的数字变化速度用肉眼甚至难以看清楚。整个持续时间并不长，约半个小时拉涨停了。

“我准备帮他们一把的，没想到还没出手就涨停了，这帮家伙还真是疯狂啊。”良久，杨子俊才感叹地说道。

胡剑武从座位上站起来，边甩着发酸的手边说道：

“要我们帮，他们就不叫涨停敢死队了，不过他们也是替我们着想，省得拉高了我们持仓成本，呵呵。”

胡剑武说完，大家立刻笑了起来。目前的盘面显然红树林已经占据了主动，手上六万手筹码持仓成本才五块七，而涨停敢死队目前手中最多也就三万手筹码，而且仓位成本应该在六块四之上。对方筹码比自己少，持仓成本比自己高，处于下风是必然的，后面只要用心缠着对方，不让他们轻易清仓就行了。

星期五早上一上班，集合竞价刚开始，杨子俊便立刻命令胡剑武在六块三毛一的价位上挂五千手买单和五千手卖单，他要让大盘大幅低开，绝对要把对手套住。

杨子俊这次操作又成功了，果然低开近百分之五，渐渐地，盘面开始出现抛盘，不过量不大，因为大部分人仓位都比较高，都在六块四以上。

大盘低开后半个小时不断地在缓缓下滑，对手终于忍不住了，如果他们再不控制局面那将是该涨不涨的图形，抛压肯定会越来越大。于是他们也管不了那么多了，只好果断地加仓抬升股价。可是价格每涨到六块五左右的时候，杨子俊就会命令胡剑武做空，死死地把价格定在六块五左右。

就这样来回拉锯战后，对方终于被逼得受不了了，如果下一波还冲不上去，那技术图形上看就是三次冲不过压力线了，这是必跌图形。

涨停敢死队发疯了果然不一样，第三次冲锋的时候，他们来得异常猛烈，红树林在六块五左右的时候抛了近两万手筹码，都被他们硬吞下去了，至此价格开始上扬。

杨子俊在内心盘算了一下筹码，刚才胡剑武已经抛了近两万手了，现在手上的筹码还有四万手，对方高位吃掉了自己吐出的筹码，而且还吃掉了散户回吐的大部分筹码，加上最后的拉高，此时对方的筹码绝对不少于五万手，他们仓位成本也略有上升。

在这种情况下，他们想快速出逃几乎是可能的，下午他们还会拉高吗？想到这里杨子俊连忙说道：

“小胡，下午开盘你一定要注意，要通知所有的账户把卖单全部挂上去，千万不要让对方瞬间就拉涨停，明白吗？”

胡剑武一愣，连忙说道：“为什么呢？他们拉涨停不是更好吗？那样我们再出手不是赚得更多吗？反正现在他们仓位比我们高，而且筹码也比我们多。”对杨子俊的这个提议，他显然有些疑惑。

杨子俊正要答话，旁边的罗西就开口了，他知道胡剑武懂英语：

“胡，你认为今天他们拉涨停了，到下周我们就会有好的机会吗？我告诉你，你的判断是错误的，他们现在已经是骑虎难下了，肯定是要短线变长线的。下周一开盘，他们就会利用自己手中的筹码优势大幅度震仓，到那个时候我们手中的筹码太多，出手不仅不一定能卖到好价位，而且也是等于方便他们继续吸筹；如果我们无动于衷，他就连续打压，一直等到股价降到合适的价位，他们会继续加仓，降低成本，你明白了吗？”

罗西说完笑着看着胡剑武，他倒要看看对方是否还有新的疑问，如果有，则此人大有前途。

胡剑武寻思了一下，突然觉得不对，连忙说道：“不对啊！他们如果要震仓的话，今天干什么拉涨停啊？那不是钱多得没有地方花吗？”

罗西满意地点点头，胡剑武能提出这个问题足见他悟性不一般，随即他便微微一笑说道：

“这就是股市中虚虚实实了，杨总之所以判断今天下午他们准备拉涨停有两个原因：第一，他们现在对短线还有幻想，今天拉涨停了，说不定下周一就会有机会；第二，他们不知道我们现在还有几万手筹码，刚才他们冲破六块五关口的时候，我们没有继续抛盘，他们估计我们是出货完成了。基于这两个原因，他们肯还会孤注一掷，毕竟短线变长线任谁都不满意的。”

胡剑武眼睛一亮，他还真没料到杨子俊这样一个简单的命令中还包含着如此多的算计。罗西也不是俗手，杨子俊话刚一点到，他就明白对方的

意思了，看来自己跟他们比，还差得比较远啊。想到这里，他不禁向杨子俊和罗西投去了崇拜的眼神。

果然，下午一开盘，股价立刻上扬，收的全都是巨阳，由于事先有了准备，红树林也并没有慌张，价格突破七块以后，杨子俊立刻下了清仓的命令。

第一波，双方在七块钱左右展开了殊死搏杀，在抛了近万手筹码后，杨子俊卖了个破绽，放对方过了，可是当股价快要涨停的时候，杨子俊突然要胡剑武挂了几个超大卖单。霎时，开始放出巨量，几乎五分钟不到红树林就抛掉了近万手，而对方显然没有料到对手会三次伏击，而且伏击的位置刚好在接近涨停的位置，一下被打得措手不及，股价也重新跌到了六块九以下。

对方先还反抗了几下，不过马上就清楚自己中招了，又一次上了对方的当，由于高位吸筹太多，持仓成本又涨了，更关键的是他们的持仓位也越来越高，想解套也就越来越困难。

不过，此时杨子俊并没有仁慈，继续要胡剑武抛出了一万多手，抛盘造成了散户的恐慌，大家都认为庄家在最后出货，一时抛压越来越大，大盘最终收了一根长上影阴线，收盘价为六块三毛二。

至此，涨停敢死队由于高位吞的筹码太多，仓位成本上升，又一次被杨子俊死死地套住了，要想解套就得从长计议了。

收盘以后，红树林操盘大厅又是一阵欢呼，他们现在手中只有不足一万手筹码了，随便找个机会就可以抛掉，而此一战，平均每股盈利高达七毛，最终盈利估计近五百万，而整个操盘过程一周不到，显然算得上是一次成功的狙击。

经过了两次亲身体验，罗西和欧阳一秋也基本找到了感觉，随后的一段时间杨子俊、罗西、欧阳一秋各自独当一面，四处出击。他们或借力搭别人的顺风车，或在小盘股上运筹帷幄，或利用别人之间的争斗坐收渔利，或联合别人的力量共同打击对手。种种招数层出不穷，招招指向别人的要害，只用了一个月不到，就斩获了数次胜利，总计纯利润高达三千

多万。

而在实战的锻炼中，罗西和欧阳一秋也越来越如鱼得水，他们不但操盘手法精确独到，而且各种战术也渐渐运用得炉火纯青。心理战，信息战，大盘上的合纵、连横更是他们的拿手好戏，这一对黄金搭档终于在中国成功复活了。

对罗西和欧阳一秋能够如此快就进入状态，杨子俊心里很是欣慰，他在股市上更是如鱼得水，各种盲点狙击术被他演练到了，经常手中持有四五支股票，在他一派眼花缭乱的操作下，在不知不觉中账户上的钱就会涨很多。

只是这样一来，红树林的操盘手和卖手就显得有些不够了，杨子俊又紧急要慕容韩佳招聘了几个有经验的卖手，暂时缓解一下胡剑武的压力。

第二章 波诡云谲杨子俊以弱胜强， 期货操盘红树林虎口夺食

期货市场五大势力资金雄厚，沪深联军的总资金至少有三百亿。相对于他们，红树林投资期货才一个多亿，简直微不足道。然而，见过大阵仗的杨子俊毫不怯阵，大有大的强大，小有小的灵活，有时候以弱胜强，大和小是可以相互转换的。那天，红树林在悄悄吸筹，在一片平静中杨子俊看了波诡云谲，他发现另有主力在建空仓，导致成交价格缓缓下降。杨子俊脸色不由一凛，良久才微微一笑，因为他发现沪深联军的几个账号吸筹的频率越来越慢，显然，他们诱敌成功后已在考虑撤退了。杨子俊悬着的心这才渐渐放下来，他相信自己的判断十有八九是准确的。至此，红树林的第一笔期货操盘居然从虎口里抢得了丰厚的利润。

不知不觉红树林公司开工已经两个月了，这两个月在股市上是出足了风头，除了少数几支没什么利润，大部分都是盈利的。他们的操作就一个字，快。一支股票在手上少则就是一天，最多也就一个星期便抛掉了，两个月内总计利润达到了八千万。

随着红树林公司闹出的动静越来越大，红树林这个名字也渐渐为国内投资界所共知。几乎所有的投资机构和主力都知道红树林就是钻地鼠，他们最擅长的就是把本来属于其他基金公司的利润偷偷转到自己手中，手段真是防不胜防。他们或者事先埋伏，中途潜入，或者联合其他基金协同操作，你顾了这边，漏了那边，就算发现了，想抓住他们也很难，对方跑得

比兔子还快，你还没动手，对方早就飘然而去了。

当然，红树林的知名度越来越高，杨子俊又一次引起媒体的关注。最近，他收到了很多采访要求，根本就没有心思去管，公司的期货投资还没有开始呢，期货没抓起来，仅靠股市是很难完成自己的年度目标的。

于是，接下来杨子俊在股票方面就彻底放手了，从五月开始，他开始了期货投资的规划。此时，王一刁和手下等不及了，他们甚至在杨子俊的授权下已经开始小规模操作了。还别说，他们操作的一些单子利润都还不错，杨子俊看过以后很是满意，尤其是期货的主力操盘手周杰的表现更是无话可说。

要说周杰最并不是做期货的，他入行也是从股票开始的，可是这小伙子对期货硬是有感觉，传闻他第一次接触国内商品期货的时候，通过盘面简单的变化就看出了庄家下面的动作。就这样，周杰被星火的投资总监张秋水拉到了期货投资部，一上来就是主力操盘手。

就说红树林的几次期货尝试，几乎都是王一刁和周杰策划的。王一刁当参谋，周杰亲自操刀，他们先在沪铜上看穿了沪深联军的意图，用八十多万保证金赚了二十多万利润，接着又在大豆上利用庄家打压的时机，果断出手建仓，利用保证金当天就翻了一倍。

杨子俊仔细地看周杰的操盘日志，基本上很难找出瑕疵。如果不是周杰缺乏大盘操作经验的话，杨子俊都准备提拔他为期货投资部经理了。对自己拥有这样的手下，他心里是异常高兴。随即，杨子俊又想到了慕容韩佳，公司的人员素质高，可以说全是慕容韩佳的功劳，自己创业伊始就能找到这样完美的核心团队，真是想不成功都难啊！

想到这里，杨子俊一下子信心暴涨，心里暗暗下定决心，在三五年之内一定要让自己的事业腾飞起来。

杨子俊静静地坐在办公桌前，盯着面前沪铜 0609 的盘面，欧阳一秋就正站在他旁边。这个盘面已经看很久了，主力大致的仓位情况他也已经摸清楚了，从基本面看目前多头的势力很强，但是沪深联军连续一个星期都没有在这个盘面上出现过，这让杨子俊迟迟不敢出手。根据王一刁分析，

昨天沪深联军就已经从0609盘上撤离了，也就是说他们现在是空仓，他们留那么多资金在手上想干什么呢？

“欧阳，你怎么看这个盘？”杨子俊突然扭头对身旁的欧阳一秋说道。

欧阳一秋沉吟了一会儿，摇摇头说道：“这个盘看不太懂，不过不管怎么样，现在肯定不能出手，这种行情最容易把人套住，你认为呢？”

杨子俊点点头，并没有做声，其实凭直觉他感觉这个盘要做空，但是操盘不能靠直觉，尤其是动用大资金的时候。

“不过，从盘面上看，我认为空的机会比较大，只是现在还没有把握而已。”

杨子俊神色一滞：“欧阳一秋居然和自己看法不谋而合？”随即他连忙说道：“你能说说理由吗？”

“理由有二：一个是跌势无底，现在看起来好像期货价格已经低于现货价格了，但是往往这种行情最迷惑人，因为大部分人都理所当然地看多，在投机市场上，大部分人都看准的东西能可靠吗？

“第二，从目前盘面上看，应该有三家主力在盘上，可是你看到没有？他们仓位应该都不重，他们也是在等着什么机会，至少有两家是多空不明。不过这只是我个人的看法，具体怎样现在还很难判断，需要继续观察。”

杨子俊甩甩头，眼睛紧盯着屏幕，脑中在快速盘算着各种主力的意图。自己看空，难道别人就不看空吗？欧阳一秋不也是看空吗？而且，从盘面来看，几家主力都表现得很暧昧，但是谁都看得出来对方可能是想做空的。

“杨子俊，你看，那开头的账号，人家好像在建空哦？对对，那个S开头的账号也一样。”欧阳一秋突然说道。

杨子俊连忙看回了盘面，果然，大盘不断地有人在做空，他们操作的方式虽然隐蔽，但是稍微一用心很容易就看出来了。接下来，杨子俊和欧阳一秋又发现了几个类似的散户账号。

死死地盯着这个散户账号，杨子俊脑中在高速运转，突然他眼睛一

亮，大声说道：

“我想明白了！你马上通知周杰多仓，我估计下午就会有行情。”

欧阳一秋眼神一滞，疑惑地说道：“为什么呢？刚才不是看空吗？”

杨子俊微微一笑：“你刚才到那几个账号没有？那几个账号都是沪深联军的账号，以前我看到过。沪深联军要建仓怎么可能这么分散？即使是分散建仓，目前也不会只动用这几个账号。还有一个最大的疑点，这几个账号经常出现，大家都眼熟，他们秘密建仓的话会动用这样的账号吗？还有，他们吸筹上去很隐蔽，按照三、五、八、九的规律，但是他们为什么几个账号都同时按照这个规律的？他们不觉得这样吸筹打眼吗？所以，他们这样做只有一个可能，是诱盘上的机构做空，你说呢？”

欧阳一秋的眼睛一亮，突然也明白了，连忙说道：“对，我们现在可以做多仓。即使他们真要空的话，像这种盘面他们肯定也会诱多的，到时候我们也可以平仓。”

杨子俊点头笑了一下：“对，你马上通知周杰，叮嘱他加仓的时候先缓后快，上午一直都保持缓，能够成交两千张合约我就满意了。那样的话，我们下午就退可守、进可攻了。”

欧阳一秋点点头，随即便跑步走向了操盘大厅。

杨子俊继续盯着面前的大盘，他需要做最后的确认。他确认的方法很简单，只要现在活跃在盘上的几家主力在慢慢地建空仓，那么他的判断就八九不离十了。

果然，只有一会儿，杨子俊就发现了盘面在缓缓下跌，跌幅很窄。从K线和均线上看，他立刻知道对方是专业操盘手在操作，机构终于开始秘密建空仓了，想到这里杨子俊连忙抓起电话。

“是周杰吗？你现在吸筹的进度怎么样？”电话一接通杨子俊连忙说道。

“进度我按照你的意思在做，不过盘上好像有人做空，我们建仓的速度是不是可以是稍微加快点儿？”电话里面传来了周杰的声音。

杨子俊沉吟了一下，连忙说道：“我就是要叮嘱你，怕你擅自加快建

仓速度。你要知道期货的风险毕竟很大的，虽然目前多的可能性要大点，但是谁能够肯定呢？所以你暂时不能加速，你们操作的时候一定要注意盘面的变化，有什么异常立刻告诉我。”

挂了电话，杨子俊才懒懒地伸了一个懒腰，他刚才之所以打电话给周杰，就是吸取上次胡剑武的教训。要知道期货可不比股票，期货的操盘要比股票精细多了，如果操盘手擅自操作，后果简直是不堪设想的。

接下来因为有人在建空仓，所以红树林吸筹也很顺利，对方的单都顺利地就被红树林吞掉了，所以此时的盘面一片平静，但是杨子俊看到的却是风云诡谲。

一会儿后，杨子俊又发现有另外的主力在建仓了，对方也是空单。因为有新势力的加入，盘面终于微微起了波澜，成交价格缓缓下降。看到这种情形，杨子俊脸上的神色不由得一变，眼睛连忙盯向了盘面。良久他才微微一笑，因为他发现沪深联军的那几个疑似账号吸筹的频率越来越缓，显然他们诱敌成功后已经在考虑慢慢地撤退了。

看到这里，杨子俊的心才渐渐放松下来，他知道自己判断十有八九是准确的，至于具体的结果如何，估计下午就可以见分晓了。

上午刚收盘，杨子俊便来到了操盘大厅，欧阳一秋和周杰都没有离去，显然大家心里对马上要开始的这场战役都很紧张，没有心思吃午饭。

“周杰啊，上午吸了多少筹啊？”杨子俊一进大厅就开口问。

“有三千多张合约吧，没办法，抛盘太多，单一挂上去就能成交，不过应该算是正常吸筹吧。”周杰说完，看了杨子俊一眼。

杨子俊点点头，他并没有责备周杰吸筹太多，作为操盘手灵活处理盘面情况是必备的素质。随即，他又沉吟了一下说道：

“下午盘面可能低开，在低开的时候，要再吸五十张多头合约。你们明白吗？”

周杰神色一变，看向了王一刁，显然他心里还是有些担心。

“杨总啊，下午一战风险还是比较大的，你既然判断下午低开，为什么上午就吸了这么多筹码呢？”说话的是王一刁，他的疑问很大，虽然目

前看来沪深敢死队可能会做多，但是盘面上势力太多，可谓盘根错节，再加上沪深敢死队向来不团结，谁知道他们这次会有多少资金参与进来，所以现在可以说是胜负各半的局面，下午开盘就出手，万一出了差错那就亏大了。

杨子俊笑了笑：“以你们的功力看，目前有几家主力在这个盘上？”

“我可以看到三家的影子，加上我们和沪深联军，应该是五家博弈的局面。”周杰抢先答道。

杨子俊摇摇头：“绝不止三家。目前已经出手的就有四家，这四家中有两家是看多的，加上我们和沪深联军也看多，我们的赢面要大。还有，我判断还有几家也在盯这个盘，他们是想当渔翁，吃点小食。”

杨子俊之所以这样说，是因为在收盘最后看到了李红杉的账号在盘上出现过，其中有一个账号他以前见过，他判断红杉基金正在秘密建多仓，而且从操盘手法上看，他们建仓的时间好像比自己还早。

看到王一刁和周杰脸上还是充满了犹豫，杨子俊连忙安慰道：

“期货就是这样，总是有风险，没有人有十成把握。你们放心操盘吧！只要按照我的命令行事，是亏不了多少的。”

周杰和王一刁这才点点头。此时欧阳一秋突然笑道：“怎么了？没心思吃饭了？要不叫几个外卖凑合吃一顿算了？”

“好主意，今天中午我们都叫外卖，大家就在办公室用餐。呵呵！”杨子俊马上附和道。

吃过午饭，红树林操盘大厅非常安静，大家静静地等待着下午的开盘，连股票那边的几个操盘手都走过来盯期货盘了。罗西也过来坐到了杨子俊的身边，紧张的气氛弥漫了整个大厅。

下午沪铜 0609 果然低开，而且一开盘盘面抛压就很大，杨子俊立马起身大声说道：

“二十个账户全开，全力吸筹。”

杨子俊的话一落音，大厅里立即变得死一般地寂静，就只剩沙沙的敲键盘的声音，所有人的目光都看向了大屏幕。

“杨总，我们已经吸了五千张合约了，还要继续建仓吗？”十分钟后，周杰大声说道。

“继续！只要不超百分之三十的仓位就行。”杨子俊果断地说道。

十五钟过去了，大盘上还是没有看到沪深联军的影子，红树林的仓位越来越高，而盘面的抛压依然很强。

“停止吸筹，把盘面放下来，如果大盘挫二百点还没有看到沪深联军的影子，就再考虑撤退。”杨子俊看了看仓位，觉得差不多了，便果断地说道。

由于红树林的撤离，大盘瞬间下挫五十多点，不过持续时间只一分钟，就有大额买盘进入，他们顺利地替下了红树林留下的空档。

“李红杉？”杨子俊脑海中闪过李红杉的名字，他多次观察过红杉基金的操盘风格，现在建仓的必然是李红杉。

“看来她跟我的判断一样，知道沪深联军是想把价格打低了再吸筹，所以也抢先出手了。”杨子俊暗道，此时他心里更有信心了。

转眼开盘就已经三十分钟了，大盘还在开盘价周围波动，不过成交量很大，显然双方成胶着状态。

下午二点一刻，盘面突然下挫，同时成交量剧烈放大……此时红树林的操盘手已经紧张得站起来了，如果再往下挫就要到止损点了。

杨子俊死死地盯着盘面，脸色很平静，他知道这是沪深联军在最后的诱空，此时跌得越猛，待会儿拉得就越快。

果然，大盘连续收了两根阴线后，开始盘整，接下来就是决定胜负的时间了，操盘大厅静得掉一根针都能听见。由于今天股市很平静，股票操盘大厅的员工也全都集中到期货这边来了。

杨子俊的身后密密麻麻站了几十个人，大家都盯着大屏幕，甚至能听到怦怦的心跳声。

“啊！”大厅内爆起一阵欢呼，下午两点，盘面突然风云突变，至少有一千个账户在同时做多，大盘瞬间回抽。

“周杰，在上午收价位置再挂二千张多头合约，动作要快！”标志线一

出现，杨子俊马上发出指令。

可惜杨子俊还是慢了很多，几乎在一瞬间就突破了上午的收盘价，同时也越过了五天均线，直奔十三天均线而去。

大盘拉到十三天均线附近的时候，空头终于展开了殊死反击，大盘上升势头开始受阻，第一次冲击十三天均线失败了。

“杨子俊，我们是不是帮他们一下？下一波配合他们一起冲过去。”欧阳一秋在旁边轻声地建议道。

“帮？我们现在手上这么多多头合约，你认为冲过去了，我们有适当的平仓机会吗？”杨子俊狡猾地一笑，大声发出了指令：

“下一次他们冲击十三日均线的时候，我们开始清仓，至少要清掉二百张合约，一定不能让价格这么快就冲过去，整数关口有那么好过吗？”

周杰神色一变，惊讶地说道：“我们就清仓？这也太早了吧！下面还有大波行情，到时候我们可以轻轻松松地出来。”

杨子俊脸色一变，严肃地道：“按照我的要求办，明白吗？”

不过随即他还是解释道：“人家沪深联军是顺风顺水，我们现在打得越凶，待会儿他们就冲得越猛。因为现在空单越多，也意味着他们圈到的羊越大，我们就是要给他们网内有大利的假相，你明白吗？”

周杰眼睛一亮，显然杨子俊这招太狠了，确实是这样，如果对手太弱，一般来说肯定不会投入大兵力；如果对手不弱，肯定就会全力而为，那样他们就会把价格拉得更高，造成扎空。

果然，沪深联军休整了几分钟又卷土重来，他们这一次来势凶猛得多，眼看着空方支持不住了，这时红树林终于出手了，虽然他们抛的空单不多，但还是没有让多方瞬间冲过均线。后面的事情和杨子俊的设想如出一辙，见到网内的大利后，沪深联军的第三波冲击更加疯狂，两根K线先就涨了二百多点，十三天均线完全被击破，盘面走势逆转，小投机人纷纷入市，随后盘面一路上扬，直逼涨停价位。

在盈利后，杨子俊开始发出指令，要操盘手开始清仓，到涨停位置的时候基本上清掉了一半的仓位，判断后面几天大盘还会上扬，剩下的仓位

随时可以在高位平掉。

至此，红树林的第一笔期货投资胜利结束，也有几百万利润。收盘后大厅里面立刻热闹了起来，大家经历了高度紧张后乍一放松，就变得特喜欢说话了。

“欧阳、罗西，对今天的盘面有什么心得啊？”杨子俊笑呵呵地说道。

“所谓五大势力，果然名不虚传，他们的资金真是雄厚啊。今天他们估计吞下了超过五万张合约，按百分之八的保证金计算，动用的保证金就差不多十亿，总资金估计三十亿以上，我们这一亿多确实只够他们塞牙缝啊。”欧阳一秋感叹地说道。

“那是当然，这还不是他们的全部实力，沪深联军总共资金至少有三百亿，资金雄厚是他们称霸的真正原因。不过你们也看到了，光靠资金雄厚也是有弱点的，只要仔细分析就能找到投机的好机会。好了，今天真是太累了，我得回去休息了。欧阳啊，这几天你也试着操几个盘吧！”

欧阳一秋点点头，杨子俊拍了拍他的肩膀，随即便转身离开了。

趁着工作的空档，杨子俊决定回老家看望一下父母，毕竟，穿越过来以后，他还是第二次去探望他们。

一切都交代完毕后，杨子俊又开始跑各路商场和超市买礼物，把这一些全部办妥以后，他便收拾行李奔赴机场踏上了回家的路。

杨子俊的家乡位于湖南北部一个非常偏远的小山村里，他先坐飞机到湖南省会长沙，然后从长沙坐汽车到县城，赶到县城的时候天色已经很晚了。

他到县城住了一晚，第二天清晨乘坐唯一的一趟班车回到老家。由于家乡偏远，通往他家的公路可以说是山高、坡陡、弯急，赶到家里的时候已经晚上了。

虽然天黑了，但是杨子俊走到家门口的时候却看到灯火通明，父母正站在门口眺望着，苦等自己的归来。

看到这一幕，杨子俊不禁有些感动，他前世很小的时候母亲就过世

了，父亲又游手好闲，他一直没得到家庭的关爱和温暖。自从穿越过来以后，杨子俊因为工作忙只给家里打电话，每一次电话都会感到很温馨，这一世的父母对自己真是太好了，在他们的眼中，也许自己永远都是长不大的孩子吧！

根据这个身体残留的记忆，杨子俊知道父亲以前是供销社的职工，名字叫杨万全，由于后来供销社不存在了，父亲也就下岗了；母字叫董梅香，是一个地地道道的农民。由于父亲下岗后家里没收入，积蓄又送儿子上大学花光了，老两口的日子过得非常艰苦。可是尽管如此，杨子俊每次要给家里寄钱老两口都推说不需要，总是要他买点好吃的补补身子，多余的就存下来娶媳妇，杨子俊想再说点什么，他们就催促杨子俊挂电话，说长途电话贵，不要紧的事情就等回来再说吧。这样一来杨子俊也没有办法，不过这次回来前他就已经暗暗下了决心，一定要给老两口留一笔钱。

“爸，妈，我回来了！”杨子俊走在漆黑的马路上叫道。

听到杨子俊的叫声，老两口浑身一震，连忙迎了过来，父亲边走边说道：“啊，俊儿回来啊，今天堵车厉害吧？这么晚才到。”

母亲则很是激动，三步并作两步就走到了杨子俊身边，不由分说地把行李拿了过去。

在昏暗的灯光下，杨子俊发现母亲的眼圈已经有些发红了，杨万全虽然表现得很平静，可以看出内心也是非常激动。两位老人的头发都微微地有些斑白了，长期的劳作让他们很显老，董梅香一进到屋子就不住地拉着杨子俊，眼神中尽是怜爱，嘴里不断地问这问那，问的虽然都是一些鸡毛蒜皮的小事，但是处处都体现了对儿子的关心。

“老婆子，不要唠叨了。子俊一路还没吃饭，你去准备一下吧！”见老伴问得没完没了，杨万全才开口说道。

董梅香闻言，连忙去了厨房，片刻就说可以吃饭了。

杨子俊微微有些惊讶，走进厨房才发现饭菜早就准备好了，一直放在锅内温着呢。看着母亲在灶前忙碌的身影，杨子俊只觉得眼睛在渐渐模糊，连忙扭头拭去了眼眶中的泪水。

杨子俊也确实饿了，加上母亲的手艺确实很好，所以他吃得特别香。杨子俊吃饭的时候，老两口只是站在旁边，笑呵呵地看着他，眼神中尽是慈祥。

杨子俊很享受这种感觉，他边吃饭便打量着房间的布置，房子还是老式的青砖瓦房，外面连石灰都没有涂一层，墙上的砖全部裸露在外面。窗子连玻璃都没有，只是用塑料布隔了一层，有些窗子上还是用旧报纸糊着的。地面也很粗糙，水泥地面由于年代太久已经是坑坑洼洼了。做饭的厨具更原始，还是农村常见的土灶，大铁锅。

“俊儿啊，听说你现在阔了，上次县里都来人了，说你当大官了。官可不好当啊，千万不要当贪官啊，我们杨家世代代都是清白的啊！你可莫要学坏，不能做亏心事啊！”杨万全看杨子俊吃得差不多了，沉吟良久才说道。

杨子俊一愣，这是哪儿跟哪儿啊？不过随即他便明白了，估计是外人说他当了董事长，老两口不知道那是啥，还以为是个什么大官呢。

“老头子，别胡说八道，我们俊儿你还不知道？这孩子从小心就善，怎么会做亏心事呢？”董梅香连忙接口说道，她显然对杨万全的话很不满意，说完又扭头看向了杨子俊：“俊儿啊，莫听你爸的，你太善良了，我听说外面乱得很，你可得多长几个心眼啊！”

杨子俊看着两个老人斗嘴，心里感到特别感动和温馨，良久他才开口说道：“爸，妈，我不是大官，是自己做生意呢，就跟刘疤子一样。”

杨子俊所说的刘疤子是附近一个药贩子，是远近闻名的大老板。

老两口一听，怔怔地看着杨子俊，显然他们被刘疤子的名声镇住了，刘疤子可是远近闻名的阔啊，是在县里都挂了号的人，传说他的家产已经上百万了。

“得，咱家俊儿有出息，比你老子强，你真的跟刘疤子差不多了？”过了一会儿杨万全才咧嘴笑道，显得很兴奋，不过他有些怀疑儿子是不是在吹牛，在他的心中刘疤子是富可敌国的。

“那是当然啊，俊儿可是我们村唯一的大学生，那刘疤子算啥，高小

都没有毕业，能跟我俊儿比吗？”董梅香连忙附和道，边说边慈祥地打量着杨子俊。

杨万全听了很是高兴，显然老伴的话说到他心坎上了，他这一辈子唯一令人羡慕的就是儿子有出息，为此村长都敬重自己三分，村上很多事情都会征求自己的意见，在很大程度上还是因为儿子有出息，想到这里杨万全脸上更是乐开了花。

“爸，妈，我想趁在家把房子整一下，您二老怎么看？”杨子俊见老两口兴致很高，连忙提出了自己的设想。

二老一听立刻止住了话头，杨万全脸色变了，心里在作着权衡，良久他还是叹息一声说道：

“俊儿，还是不要了，你将来又不回来住，我和你娘也是半截入土的人了，房子整得再好，等我们两眼一闭还不是浪费了？我知道你阔了，有了钱，到时候娶媳妇还要大把钱呢，再说你赚钱也不容易，你看你现在瘦得，还是把钱花在需要的地方吧！”

杨子俊心里一酸，他知道其实父亲也想把房子整一下的，但是又怕花钱太多，给自己造成负担。杨子俊又看了看母亲一眼，见她也是一副赞同的神情，瞬间只觉得有东西堵在胸口，眼睛也渐渐模糊，一时他不敢开口，害怕一开口眼泪就会滚出来。

“事情就这么定了，明天早上我就去镇上买水泥和涂料，再买些玻璃回来，然后去找瓦匠、漆匠、木匠，还叫几个做力气活的副工，我们把房子搞好！”杨子俊稍微稳定了一下情绪说道。

杨万全和董梅香一看他这样坚决，不禁微微有些愣神，一会儿才开口说道：

“一下请这么多匠人，这工钱划不来啊，还要什么小工啊，我和你妈帮把手得了。”

杨子俊看了母亲一眼，只感到特别温馨，心里暗道：“这就是家啊，自己真是幸运啊，穿越过来居然能够遇到这样淳朴的亲人。”不过他对父亲的提议还是否决了，只是叫他们不用管，自己安排就行了。

杨子俊又拿出了给老人带回的礼物，没有花哨的东西，只是几件体面的衣物。杨子俊在买衣服的时候也很用心，尽挑的是暖和的、老款的。

父母看到儿子买了这么多各式各样的衣服，不断地抱怨杨子俊乱花钱，不过尽管嘴上这样说，从表情上看他们还是非常欢喜的。

“有了这家伙，我以后上山放羊就不怕雨了，这比蓑衣还管用。”杨万全拿着一件皮大衣笑道。

董梅香听老伴这样说，急道：“这个可不能让你穿到山上去，山上刺多，刮坏了咋办？咱儿子买的可都是高档货！”不过随即她也拿着一件青色风衣笑道：“这件青布呢子衣带劲，赶明儿去二娃家吃酒穿上体面。”

杨子俊只觉得心里特别温馨，山里的生活和外面简直就是两个世界，只有在这大山深处才能真正放松下来。

第二天清早，杨子俊起床也没跟爸妈知会一声，租了一辆摩托车往镇上去。他先到信用社取了五万块钱，这是他回家之前就准备好的，他特意开了两个信用社的存折，一个存折存了二十万留给家里老人，另一个存折是自己花的。

小镇上没有什么建材市场，一些建材都是百货店搭着卖的。这两年农村生活水平有所提高，砌新房子的多，所以镇上卖建材的倒也不少，品种也齐全，虽然没有什么高档东西，但是各种建材都能买得到。

杨子俊揣着钱没有细算，水泥、涂料、瓷砖、玻璃买了一大堆。他都是挑价格最高的招呼，也不怕别人忽悠，山里人淳朴是不会玩小心眼的。随后又买了几方沙，买了一整扇猪肉，十几条烟，几大筐菜，在镇上叫了一辆拖拉机拉了回去。

在几十名匠人日夜劳作下，杨家仅仅用了三天就完全变了样，装修得就像新房一样。随着房子整修进入尾声，杨子俊的名字也在十里八乡传开了。

时光荏苒，转眼红树林公司创立已经半年了，这半年也是杨子俊穿越以后最累的半年，一方面要亲自看盘，另一方面要把罗西和欧阳一秋带上

路，几乎每天都工作到夜里一点。

不过让杨子俊感到欣慰的是，这半年来公司的发展速度相当快，无论是利润还是其他方面都令他满意。公司半年利润达到了两个多亿，基金规模增长了一倍；更关键的是，经过半年的熟悉和实践，欧阳一秋和罗西都成熟起来了，欧阳操作期货两个月，只判断错两单，而且都是轻仓，其余操作全部盈利，如此高的胜率简直能称为神奇了。

罗西在股市上更是厉害，虽说股市风险没有期货大，投机性质也没有期货强，但是罗西半年的操作无一亏损案例，让杨子俊从内心深处感到高兴。经历了半年的摔打，罗西和欧阳一秋终于成为了自己的臂膀，后面在证券和期货方面他就可以完全放手了。

还有一个事情也不能不提，由于欧阳一秋最近表现出色，在业界的名声也渐渐高涨，为此欧阳桐还专门打电话表示感谢，杨子俊现在还清楚地记得欧阳桐那股兴奋劲儿。杨子俊也委实兴奋，与欧阳一秋合作不仅给自己添了强援，而且帮欧阳桐发现了一个好的接班人，真是一箭双雕啊！

“看来，风险投资的事情可以提前行动了。从目前的情况看，股票和期货投资的计划已经实现了，温饱问题解决了，就可以进攻自己的目标事业了。”杨子俊慵懒地躺在办公椅上喃喃地说道，此时他心中已经在盘算公司的第二块业务，也是主要的业务——风险投资业务方面的事情了。

“叮……”

“进来！”有人敲门，杨子俊连忙坐正身子说道。

进门的是慕容韩佳，红树林公司成立的前半年日常工作基本上都是她在负责，实际上她的工作性质已经是公司总裁了。对她的工作成绩杨子俊很满意，目前公司各方面运转非常正常，随着公司的不断发展壮大，慕容韩佳完全可以独当一面了。

“什么事情啊？最近工作做得不错哦！你和曾腾飞搞的员工激励计划我看过了，很好！我已经签字要曾腾飞去办了，这周公司例会上当众公布。”杨子俊笑呵呵地说道。

慕容韩佳一笑，此时她心里也很高兴。红树林公司从无到有，从一家

小投资公司高速成长到现在资金规模超过五亿元，这里面都有自己的功劳。想到这些慕容韩佳就很兴奋，事实上也证明了自己即使没有父亲的照顾也能做起一番事业来。

“是这样的，杨子俊。我想跟你商量一个事情，你看可不可以？”慕容韩佳沉吟了一会儿说道。

杨子俊疑惑地看了慕容韩佳一眼，断定可能不是工作上的事情，于是笑了笑：

“是什么啊？看你的样子还不好意思开口。”

慕容韩佳笑了一下，说道：

“是这样的，现在公司也基本上走上正轨了，尤其是投资部罗西和欧阳一秋现在也是如鱼得水，现在你们三人都是天天在前面拼杀，唯有我天天处理这些日常事务。现在好了，你解放了，作为公司总裁也该亲自坐镇了……我去投资部，你看怎么样？”

杨子俊哑然失笑，原来慕容韩佳看到自己和欧阳天天在投资市场上赚得不亦乐乎，她坐不住来请战了，于是连忙笑着说道：

“慕容啊，投资部的事情还是算了吧！证券投资和期货投资有罗西和欧阳坐镇就够了，人多了也不起作用，反而浪费人力资源。”

“哪能呢？现在我们基金规模有五个亿，多一个人参与就多一分胜利的把握，而且也可以多看几个盘。欧阳小三天天在我面前说风凉话，我真不相信自己在期货投资方面比他差。我得教训一下他才行，让他知道强中更有强中手。”慕容韩佳分辩道，她还是不死心。

杨子俊哈哈大笑，看来两个人还真卯上了啊，不过他还是摇摇头：

“不行！我早说过了，股票、证券、期货现在有他们两人就行了，我给他们也规定了任务，除了利润任务以外，我还指示他们一定要把接班人培养出来。我可不想大家都长期套在操盘方面。随着公司的发展，我们四人都得独当一面。”

“风投的项目不是还没有上吗？你不是说要等年底或者明年公司改制以后再上吗？现在还远着呢！”慕容韩佳连忙说道。

杨子俊微微一笑，说道：“谁说远了，此一时，彼一时！现在公司业务开展得如此顺利，资金一点儿没问题，我们为什么要等啊？我决定了，我们马上就上风投项目，你最近就要关注这方面的东西，我亲自为你掌舵。”

慕容韩佳眼睛一亮，脸上立刻就有了笑容：“那太好了，你想到我们从什么行业入手了吗？”

杨子俊摇摇头说道：“现在我们不要限定行业，很多行业都很有前途。而且，慕容啊，我们现在实力还很弱，我们还是像做股票一样，找盲点出手。我的计划是先可以物色几个有潜力的公司收购，然后自己运营。不要太多，一两个就可以了，你可不要希望我们能够找到成熟的公司，那些公司早就被大的风投公司盯上了，我们掺和进去没肉吃，你明白吗？”

慕容韩佳点点头，她显然经知道了杨子俊的意思，突然她眼睛一亮，兴奋地说道：

“对了，杨子俊，深圳最近有一个风投和企业沟通的见面会，我们报名参加怎样？一般这种会议参会的企业都是参差不齐的，说不定我们就能发现什么机会。而且，参加这次会议的风投方是免费的，你觉得怎么样？”

听到这个消息，杨子俊心里也很高兴，他也听说过国内有类似的见面会，一般大的风投公司也会参加，不过大部分都不会出手，因为一般参会的企业都有明显的软肋，很难满足他们的要求。不过这种类型的见面会对自已显然是最合适不过的了，红树林要找的目标企业就是有软肋又急需资金的公司。想到这里，杨子俊连忙说道：

“好！慕容，马上跟会议的组织者联系，我们俩都去参加这个会议，这还真是个好机会。”

“好的！对了，做风投我可没有太多经验哦！我们需要做什么准备吗？”慕容韩佳说道。

杨子俊笑了笑：“谁一生来就有经验呢？这些东西都要慢慢学，其实并不复杂。至于准备方面，你知道这次参会的都是一些什么性质的企业吗？”

“具体我也不太清楚，不过听说全是高科技企业，互联网、电子、新能源这些方面居多吧！我们去看过就知道了。”

杨子俊点点头，他心里也在寻思究竟要作哪些准备，良久他才开口说道：

“星火投资有互联网方面的专家吗？你找一个这方面的专家陪我们一起去，我们目前做风投，动用资金不宜太多，所以互联网方面可能有机会，我自己对互联网方面也比较熟悉。”

“这个没问题，人员方面就交给我吧！星火风投部的人员我都很熟悉，我去找一个吧。那好吧！我出去跟他们联系了，有什么问题再沟通好吧？”

杨子俊点点头，慕容韩佳便推门出去了。

“互联网……”看着慕容韩佳的背影，杨子俊喃喃地道，刚才他灵光一闪马上想到了这个新兴的行业，这个行业国内并不比国外落后多少，而且自己是穿越过来的，在前世也做过这方面的投资，对互联网行业可以说非常熟悉，红树林把目标定位在这个行业他绝对有信心。

“就让我们的商业帝国从互联网开始吧！”良久，杨子俊吐出了一句话，他刚才思考了很久，越想越有道理，此时他已经决定进军这个行业了，他有信心在这个行业和自己的团队建立起一个巨大的商业帝国。

想到这里，他马上拿起手中的电话，也不顾曾腾飞疑惑，连忙命令他从现在开始全力物色互联网方面的人才，无论是程序员、营销人员，还是策划运营人员，都是目标对象，人数不限，多多益善。

第三章 红树林四面出击遭遇十面埋伏， 杨子俊合纵连横操控基金决战

红树林公司逐渐成长起来了，成为投资市场上的一只“钻地鼠”，他们常常不知道从哪里钻出来，将别人的利润悄悄装进自己的口袋里，当你还没有来得及反应过来，他们已经消失得无影无踪。红树林蚕食着原本属于基金公司的利润，使他们闻风丧胆，谈虎色变。于是四家基金公司的老总合谋，联手对付红树林，他们费尽心机整出一个打“鼠”计划，基金规模超过三十亿，采用大单对敲震仓的方法轮流打压股价，仅仅用了十多分钟，就已经将股价打到了跌停的边缘。不料杨子俊也不是吃素的，他联手凯利公司、红杉基金迅速制订了一个反击计划，这是一场公募基金和私募基金的大决战，不见硝烟的一场厮杀精彩纷呈，使得打“鼠”计划化为泡影。

深圳的风投见面会是市政府为了解决本地企业融资策划举办的，一年举办一次，到今年已经是第三届了。虽说前面几届效果都不好，但是这届报名的企业依然超过了前两届，由此可以判断国内企业想融资有多难，明知效果不好，也只好迎难而上。

“杨子俊，这位是星火风投部的马栋梁，互联网方面的专家，曾经是国内知名网络公司咨讯网络有限公司的副总裁，你们认识一下吧！”慕容韩佳在会场门口一见到杨子俊，就向他介绍。

马栋梁个子不高，但是生得很壮实，圆圆的脸上总是挂着笑容，给人

一种很有亲和力的感觉。

“你好！杨总，我是久仰您的大名啊！”刚一介绍完，马栋梁就率先开口了，同时伸出了手。

杨子俊马上伸手和对方的手紧握了一下说道：“你好！今天真是麻烦你了，这本不属于你的工作，你能给我们当参谋太好了。”

马栋梁憨憨地一笑说道：“哪能呢？慕容以前可是我的上司啊！再说，就是你们不来，我也会来参加这次会议的，你可不要忘了我也是做风投的。”

杨子俊哈哈一笑，说道：“没关系，我们实力比你们弱，我打赌我看上的公司你们肯定看不上，呵呵！”

“是吗？这个赌我还打定了，杨总的大名我可早听过，不是好公司你会投钱？”马栋梁显然不相信杨子俊说的话，摆明就是故意谦虚。对杨子俊的历史他是了解的，经验丰富、老到，出手必定不凡，他今天来也是想见识一下被媒体炒得沸沸扬扬的杨天才的眼光究竟如何。

见马栋梁这样的神情，杨子俊也没有做声，随即三人便走向入口处。

进场的时候人还比较少，各个参会公司都在布置展示区，展示区内大部分都是需要风投的企业，偶尔也能看到风险投资基金的展位，不过有展位的风投多是大公司，像美联信息服务集团、高盛等公司，国内有凯利投资、星火投资集团，这些大企业都是不去各个展位的，他们只收项目计划书，然后筛选一些有前途的公司，在会后才洽谈。

由于现在参展公司还没有到齐，杨子俊径直走向了星火投资集团展位喝茶。趁喝茶的机会，他大致看了一下这次见面会的介绍，一看不禁大吃一惊，这次参会的企业居然突破了三千家。会展中心全都是参会公司的展位，大部分参展公司都是高科技公司，其中互联网和电子类、软件类的最多。杨子俊粗粗看了一下名单，互联网类就有六百多家。

“看来一天之内要看这么多家公司是不可能了。”杨子俊心里暗道。念及此，连忙对慕容韩佳说道：

“慕容啊，这么多目标公司，我们不能一起行动，肯定时间不够。这

样吧，我们三个人待会儿分工，按编号排序，三个人分开各自粗粗地看一下，每个人把初步中意的记下了，然后汇总，三个人下午碰一下头，商量一下，顺便筛选出几个重要目标，最后再约人家详谈。你看怎样？”

慕容韩佳点点头，这个办法已经是最好的了。

上午十点左右的时候，会场上人渐渐多了起来，杨子俊也开始行动了，杨子俊负责看编号二千号以后的公司，慕容韩佳则负责看一千号以前的公司，其余的就是马栋梁负责了。

编号在二千号以后的公司全部在四号展厅，杨子俊走进的时候发现很冷清，不过所有展位上的人员都到齐了，各类不同性质的公司都在显眼位置贴上了公司信息，有些公司还在展位摆上了大屏幕，不断地播放着公司的宣传短片，一些有产品的公司更是把他们最得意的产品放在了最显眼的位置上，他们做的这一切都是在吸引风投公司的目光。

杨子俊走得很慢，边走边仔细地打量着每一个展位，遇到有兴趣的公司，他便停留下来看一下项目简介。不过，走马观花地看了很多都很失望，很多互联网公司根本就没有一点儿特点，完全模仿别人的商业模式。电子商务类的基本上就是模仿阿里山、搜宝或者当当网，关键是连模仿都没有一丝创新，照搬照抄。

网络游戏平台倒有几家还不错的，但是杨子俊没有准备在这方面投资，他的最终目标是做产业链，游戏平台很难融到整个产业链中。再剩下的是社区类网站，这些类型的网站目前很难找到盈利模式，如果投资的话需要的资金也比较大，最关键的是杨子俊没有看到创新的东西。

开始，杨子俊还和他们聊一下，想看一下对方的运营能力怎么样。哪知不聊不知道，一聊吓一跳，要不对方根本就不直接回答杨子俊提的问题，上来就是狂吹一通自己的点击率高、注册用户是多少、网站排名高，再不就是当问到社区类网站盈利模式的时候，对方基本支支吾吾，胡乱杜撰出一大堆根本就实现不了的盈利模式，当杨子俊问电子商务类网站如何跟阿里山竞争的时候，也基本上没有得到让他满意的答复。

渐渐地，杨子俊兴趣索然，刚才这些公司，不管对方的运营能力如

何，但是有一点是肯定的，那就是他们都太浮躁。网站没有做好就想圈钱，拼命做些漂亮的数据或者靠嘴皮子吹嘘，这显然不是正确的做事方法。

随后，杨子俊再也不与对方谈话了，这个时候四号会议厅的人也渐渐多了起来，很多展位上都有一些小投资机构或者个体投资人光顾，杨子俊在看一家公司前，都会先听听别的投资人聊些什么，一听不对马上撤离，这样速度快了不少，到中午的时候就已经看了六百多家公司了。

“怎么样啊？你们发现什么好目标了吗？”在中午吃饭的时候杨子俊对慕容韩佳和马栋梁说道。

两人只是摇摇头，显然也没有什么发现。良久，马栋梁才开口说道：

“中国的互联网啊！现在哪家都不比谁做的东西最好了，都看谁会忽悠了。刚才我看了一家公司的项目计划书，足足一百多页，装订得非常精致，但是内容全是复制的。当我提出疑惑的时候对方还反驳我，说中国哪家互联网公司不是照抄国外的模式存活的，我都无语了。”

马栋梁说完自顾自地摇了摇头，显然他对这些公司很不满意。

“是，我接触的那些公司也差不多，更好笑的是我看了五家公司，基本上每家跟阿里山的模式都一个样，这还不好笑，好笑的是他们的目标都是三年内超过阿里山，拿全国行业的老大。我一听浑身就起鸡皮疙瘩，他们真是想推着火车走啊？”

马栋梁说完，慕容韩佳连声附和着。

杨子俊眉头一皱：“你们就没有发现一家比较顺眼的吗？我要求不高，稍微有点新意的就行，不然我们乘兴而来，一点东西都没捞到也说不过去啊！”

杨子俊说完，马栋梁和慕容韩佳都陷入了沉默，显然对这样的结果他们也显得很无奈。

“对了，我看到一家有点儿新意，不过，我只跟他聊一下马上就否掉了，没什么投资价值！”过了一会儿，马栋梁突然说道。

“是吗？那你收获最大了，哈哈。什么公司这么快就被否掉了？”杨子

俊呵呵笑道。

“我之所以否决它，有两个原因，一个是他们的项目是个互联网服务项目，虽然有一些技术含量，但是对公司的人员素质要求太高，普通员工都要是专家级的才行；而互联网服务本身利润就薄，所以我认为这样的公司没啥盈利前景。

“第二个原因就是他们自身人员素质太差了，CEO 是个做技术的，可以说是个纯技术流，对财务和融资，包括公司运营根本就是狗屁不通，就连说话都不通畅。我问他要项目计划书，你猜他给了我个啥？他就给了我一张 A4 纸，上面还没写字，就画了一个解说图。你说这样的公司也想拿风投？真是太搞笑了！”马栋梁说完自己先笑了起来，显然他对这样的公司也来融资感到很不可思议。

马栋梁说完，慕容韩佳也笑了起来，杨子俊也感到好笑，说道：“你说一说，他们具体想做一个什么东西？”

马栋梁咂咂嘴：“他们的项目创意还是有的，想做的是一个网站运营支持项目。目前国内互联网发展如此迅速，网络运营人才很缺乏，不管是大网站还是小网站运营都会有这样或那样的问题，他们要做的就是帮助这些网站，全面提高网站的流量、用户体验、功能甚至利润。”

杨子俊眼睛一亮，连忙说道：“哎，这个项目有创意啊！虽然是服务性质，但是对技术、网络营销能力等各方面要求很高，有利于打造出核心竞争优势。”

马栋梁点点头：“项目创意是有，但是难赚钱，大网站不需要他们提供支持，小网站本身就没有钱，哪里还会请他们呢？所以我不看好。”

“嗯，是这个道理，不过我们才来半天不会这么就回去吧？要不下午去跟这家公司聊聊，弄清楚他们究竟准备怎么做，说不定我们还能找到一些灵感。你们看怎么样？”杨子俊提议道。

见杨子俊这样坚持，慕容韩和马栋梁也只好点了点头，不过两人都显得有些无精打采，觉得去也是浪费时间。

于是三人吃完午饭就再也没有分头行动了，由马栋梁带头直奔他所说

的“有创意”的那家公司的展位去。

这是一家叫“网络前线”的公司，展位很简陋，并没有像别的公司那样装扮得琳琅满目，只是展位全部铺上了一层绿色的墙纸，看上去就是一片绿。

杨子俊来到展位的时候，这里很冷清，没有一家投资机构和投资人光顾，展厅坐着两个二十多岁的青年，看上去样子很沮丧，显然他们上午一无所获。

“嗨！你们好！我能了解一下你们这个项目吗？”杨子俊一走到展厅就热情地打着招呼，边说边用手敲着展台的桌子，以吸引两人的注意。

不过两个年轻人明显有点迟钝，足足过了两三秒才慢慢地站起身来。可是待看清杨子俊面貌以后，其中一个眼神立马一亮，连忙说道：

“啊……你是……杨子俊？对！他就是杨子俊！”最后一句话他是对同伴说，随即热情地迎了过来，满脸笑容地说道：“对了，杨先生，我认识你！我也是湖南XX大学毕业的，要说我还是你师兄呢！”

杨子俊神情愕然，慕容韩佳和马栋梁表情也很诧异，没想到杨子俊到这里还遇到了一个师兄。

“哦！你好！看来还真是师兄，我的情况你那么熟悉。对了，能够聊一下你的项目吗？”良久，杨子俊才说道。总觉得有些怪异，自己明明没有在那所学校上过学，现在硬是被别人认作师弟还不能辩解。

“好的，好的。对了，我先自我介绍一下，我叫周进，这位是我的搭档，叫刘涛。来，来，三位先坐吧！”自称周进的青年连忙热情地答道，边说话，边招呼杨子俊等人进展厅。

杨子俊、慕容韩佳三人也不客气，找了椅子先后坐了下来，周进和刘涛又忙手忙脚地倒水，等大家都坐好后才进入正题。

“对了，我上午听马先生说，你们是想做一家提供网站运营支持的网络服务公司，是吗？”杨子俊率先开口问道。

“对，不过也不完全是提供网站运营支持，我们的目标是要做一家网

络营销和网站运营服务的专业咨询公司。”这次开口说话的是刘涛，进来以后他就一直没有做声，显得有些腼腆和稚嫩，不过他一开口说话却让人感觉很有条理。

杨子俊点点头：“能说得更详细一点儿吗？”

刘涛点点头，清清嗓子，继续说道：“首先，我说说网络营销咨询服务吧！现在网络营销已经成为了企业重要的营销手段，不过网络营销有其独特性，很多企业都没有掌握应该究竟怎样做。

“打个比方吧，蒙牛公司要通过网络营销的手段推广牛奶，而网络媒体又那么多，他们究竟应该在哪些媒体上投放广告呢？目前现实的情况是大家都没有什么依据，一般做网络营销都是胡乱烧钱，在知名网站全投，至于效果怎样，他们也不清楚，这样就造成了广告费严重的浪费。

“如果能够把网络营销交给我们策划，我们就会进行筛选，目前我们手上有每个知名网站的详细数据，包括他们的流量、浏览人群的年龄、性别、所处地域等详细的信息。这些数据我们都是定期更新的，而且数据库也在不断加大，正因为我们有这方面的优势，我们就可以根据蒙牛的广告预算，帮他们策划出最优秀的广告投放组合。

“刚才这是媒体的选择，同时，网络营销的手段也是各种各样的，有图片广告、搜索引擎广告、中小站广告、区域门户网站广告……对究竟选择什么样的投放方式，也是企业做网络营销的难点，而这方面我们又有长处，我们对每一种广告投放方式的效果都有详细的检测，这样，就可以帮企业策划出最合适的广告投放方式。”

听到这里，杨子俊不禁大吃一惊，“他们这哪里是要做咨询公司啊？他们做的是整合营销！对！就是针对互联网的整合营销。”

想到这里杨子俊心里一阵激动，不由暗暗感叹这两个家伙真是天才的创意，如果这个事情能做成功，那简直就是一家互联网方面的广告公司。

“嗯，很好！你继续往下说，还有运营支持呢？你们的思路是怎样的？”良久，杨子俊压抑住心中的激动，缓缓开口说道。

刘涛看了杨子俊一眼，见对方神色没有丝毫变化，心里不由得打鼓，

略微有些失望，这么好的创意，为什么就没有一家看得上的呢？不过他略一沉吟，准备继续把自己的想法说完，因为面前的人是今天唯一愿意听自己说的人，于是他咳嗽了一声继续说道：

“至于网站运营支持方面，我们主要是帮网络公司做用户体验检测和分析、网站功能策划、网站推广策划和网站盈利模式策划。这方面我认为很有市场，我相信今天您看了很多网站，现在目前很多网站基本上都是照抄照搬，没有自己的创意，这样的网站想盈利很困难的。有些网站有创意，但是做得很粗糙，不懂得如何推广，也不懂如何改进网站的用户体验，而这些我们都可以帮他策划，因为我们有这方面专业的人才。”

杨子俊点点头没有说话，他终于明白马栋梁不看好这个项目的原由，这个项目对人员素质要求确实太高了，技术和策划人员就不用说了，就是业务人员都必须是网络专家才成，这么多专家，人力成本得多高啊；而且目前国内网络运营还刚开始，市场并不是很大，所以也很难找到大单做。不过话又说回来，这样的公司一旦做出了知名度，那前途是不可估量的。

“小刘，我问你一个问题。一般做网站有自己的团队，他们中间也有很多运营方面的高手，为什么要你们做策划呢？”正在杨子俊思考的时候，马栋梁提出了第一个疑问。

刘涛没有立刻作答，而是把眼睛看向周进，周进笑了笑，点点头说道：

“这个问题我来回答吧！首先他们找我们做，比自己做要便宜很多。大家都知道运营网站是个很复杂的工作，其过程涉及的内容太多，可以说是无章可循，而网站运营方面我们有成熟的技术，也有成熟的 Web 分析工具，更有经验丰富的网站运营专家，他们如果想自己掌握这种技术或者开发这种工具，不是不可以，但是成本肯定很高，而且做得还不一定好，既然这样为什么不找我们做呢？”

“第二点，一旦谈到网站运营就离不开网站推广这个话题，网络推广是网站运营中关键的一环，而网站要推广就离不开其他的网络媒体。刚才刘涛也说过，我们在网络媒体资源方面有别人无法比拟的优势，在这方面

他们不可能比，他们绝对不会自己去检测这些知名网站的各种数据，您说对吗？马先生！”

马栋梁点点头，他心里也觉得这个项目有一定的创意，但是真正要拿钱出来投资，总觉得不可知因素太多，一时也没有主意，于是看向了杨子俊。

“假如你们融到资金后，准备把资金用在哪些方面？”杨子俊沉吟良久，也提出了自己的问题。

杨子俊之所以提出这个问题，也是有深层次考虑的。刚才想一会儿，明白了这个项目的难点，他问资金使用问题不过是想看看这两个人的心态。有过风险投资经验的人都知道，风险投资其实主要是看人，只要人合适，哪怕项目次一点都可以考虑；但是如果人不行，则绝对是不能投资的。

“对资金方面，我是这样考虑的，如果融资成功，主要用途还是要花在技术开发和数据库完善上，当然人力资源方面也要花很多钱，最后就是市场推广了。我的融资计划是……”周进沉吟了一会儿才说道。

杨子俊微微一笑，对周进的回答很满意，这小伙子还是个做事情、珍惜自己创意的人。至此，杨子俊心里已经有了一个初步计划，不过他还要回去再仔细想想，然后跟大家讨论讨论才能决定，于是，他便准备结束这次谈话。

“周师兄，今天很高兴能够跟你聊这么多。这样吧！你留个名片给我，有时间我再约你详谈，你看怎样？”

乍一听杨子俊这样叫自己，周进不禁有些受宠若惊，连称不敢，边说边掏出名片递了过去。杨子俊接过名片，认真地看了一遍，小心放在文件夹里。

杨子俊的这个动作让周进眼睛一亮，感觉自己有了希望，其实他不知道杨子俊一直都是这样的习惯，前世的职业训练让他在任何场合下都能够保持出色的礼仪。

“怎么样？杨总，我说这个项目不行吧！没有利润，而且运营难度高，

不值得投资。”三人离开网络前线公司展台没多久，马栋梁便笑着说道。

杨子俊微微一笑，没有正面回答：“你能想像这样的公司一旦做出了知名度，是个什么结果吗？”

马栋梁一愣，随即寻思了一会儿，脸色一变：“做出了知名度就不得了了，那就是互联网上的奥美，不过运营难度太大了，而且投入也比较大。”

杨子俊一笑：“如果有人给你投钱，让你去运营这样一家公司，你有把握吗？”

马栋梁神色愕然，一脸疑惑地看着杨子俊，显然不明白他的意思，良久，才说道：“如果我一个人出去做这样一家公司把握不大，不过如果有资金，还有一定的人力资源基础的话，我觉得能行。”

杨子俊呵呵笑了起来，话锋一转说道：“怎么样，我们一起做这样一家公司，你有兴趣吗？”

杨子俊的话一说完，慕容韩佳和马栋梁脸色同时一变，几乎异口同声地说道：

“怎么？你想投资这家公司？”两人均是一脸不可思议的表情。

杨子俊洒然一笑，说道：“对啊。不过严格地说，我想收购这家公司。”

“刚才我们都分析了这种公司难做，又没有什么钱赚，你为什么还要收购这家公司呢？”慕容韩佳疑惑地说道，显然她没有弄懂杨子俊的心思。旁边的马栋梁虽然没有说话，但是从神情上来看，也觉得这个想法有点儿不可思议。

杨子俊笑了笑，没有直接回答慕容韩佳的问题，而是引开话题说道：“怎么样？马先生，这个赌你输了吧！我开头说，我投资的公司都是你看不上，你还不信，现在怎么样？信了吗？”

马栋梁讪讪一笑，也开玩笑地说道：“你不会因为我们之间有赌约，就故意烧钱吧？我看这种可能性比较大，你一向都是不按套路出牌的，慕容，你说是不是啊？”

三人都笑了起来，随后马栋梁和慕容韩佳又调侃了几句，杨子俊面色一正才开口说道：

“我之所以想投资这个公司，是有长远想法的。我们的目的是要做一个商业帝国，我已经想好了这个帝国就从互联网开始。你们刚才也看到了，你们想象一下，如果我们进军互联网，手上有这样一家公司将会是怎样一个结果？”

“首先，这个公司有强大的互联网媒体资源，对稍微知名一点的网站情况都了若指掌，那以后我们做互联网方面的风投，很简单就能看出对方的项目是否有价值。还有，我们以后如果想收购、并购别的网站进行资本运作的话，那估价方面还会有问题吗？如果我们以后运作其他的互联网公司的时候，那竞争对手的情况我们能不了若指掌吗？别人怎么跟我们竞争呢？”

“第二，对方的业务决定了他们经常需要跟国内那些有潜力的网站打交道，这样就能给我们风投提供很好的信息支援，他们有能力在第一时间就发现有潜力的项目，你说这样的好事哪里去找？”

“第三，运营这样一家公司最难的就是人才，但是你们两人想过没有，这对我们恰恰是个好事情，我们以后想介入互联网自己运营公司的话，不是正缺少人才吗？那这样的公司岂不是我们培养人才的黄埔军校？”

杨子俊说到这里，不禁得意地一笑：“怎么样？我说得有道理吗？”

慕容韩佳和马栋梁也不是等闲之辈，杨子俊说到中间的时候他们就明白了他的意图，一时两人的眼中都是精芒连闪，对这个设想很是赞同和佩服。

“哇，杨子俊，你这真是一个绝妙的构思！如此看来这家公司我们是收购定了！”慕容韩佳笑靥如花地说道，神色很是兴奋。

“对，杨总说得对！不仅如此，一旦你们手中有了这样一家公司，以后在网络界进行资源整合的时候难度也小很多，有这样专业的公司做咨询，你们还会有什么网站没法整合的？”马栋梁也连忙附和道。

杨子俊笑了笑，大声说道：“对，考虑得长远。不过有一点不对，那

就是不该说你们，而应该说我们。哈哈！”

“你……我可是星火公司的，你们挖人也太露骨了吧？”马栋梁一脸惊讶地说道，显然被杨子俊的这句话雷倒了。

杨子俊微微一笑没有说话，给慕容韩佳使了个眼色，慕容韩佳点点头，随即便说道：

“哎！马叔，这可不是挖人，星火集团也是我们的投资方，按照协议他们在互联网方面应该给我们人力资源支持，我们现在看中你了，想你加入我们的团队，没问题吧？”

马栋梁脸色一变，他显然没想到这一茬，不过他还是心有顾虑，不太相信星火投资会放自己。

“放心吧！马哥，星火那边我们会去沟通，现在只要你点头就行了，首先得你自己愿意才行，不然，我们也是白沟通。我们虽然现在不能和星火投资比，但是发展前景你也看到了，关键是我们还有更高的目标！怎么样？”看穿了马栋梁的顾虑，杨子俊马上就给他吃了一颗定心丸。

马栋梁脸色一变数变，其实他刚才对杨子俊说的计划很上心，从内心深处对红树林也很感兴趣，再加上红树林投资公司的发展之快他也是亲眼目睹了，更关键的是他发现红树林公司的人都是胸有大志的人，各个都有不错的才华，这点很合他的胃口；但是，另一方面他对星火还是有很深的感情的，他和慕容文的私交也不错，如果就这样离开感觉心里有点儿空落落的。

一时，三人没有说话，显然大家都各有心思。杨子俊和慕容韩佳都看着马栋梁，显然是在等他表态。

“好吧！既然你们看得起我，我也就不推辞了，不过我有个前提，慕容，你父亲那边你可得沟通好，这方面我不负责。”马栋梁寻思良久，还是决定跟这两个年轻人出去闯一把，杨子俊刚才说的那番计划，对他的吸引力实在是太大了。

“没问题，我爸那边我去沟通就行了，你就准备来红树林上班吧！”慕容韩佳连忙大包大揽地说道，随即又看向杨子俊：“怎么样？头儿，是不

是晚上一起吃顿饭，欢迎新成员加入？”

“当然，我是没问题。不过我得先申明，今天晚上吃饭得马哥买单，一顿饭做赌注，这不过分吧？”杨子俊呵呵笑道。

“切，我现在有点后悔加入红树林了，摊上这么个小气的老板，要我以后日子咋混啊？”马栋梁嗔怒道，故意做出一副苦瓜脸。

“是吧！这还刚开始呢！以后苦日子还等着你去熬，不过现在后悔也来不及了，上了我们这条船，要下去可就没那么容易了，是不是啊？杨子俊？”慕容韩佳笑道。

三人都笑了起来，一时气氛非常融洽，大家说说笑笑走出展厅朝停车场走去。

吃过饭以后杨子俊就直接驱车回家了，会场转了一整天，感觉特别累，于是一回家就洗了澡，早早地躺到了床上。

此时，他脑海里不断盘算着以后公司的发展问题。据目前的发展形势，估计到年底公司就可以重新整合了，到时候就可以募集一笔专门用于投资证券和期货的基金。这几个月来由于公司的发展势头不错，有很多投资人和公司都打电话到红树林公司询问基金融资情况，希望能够成为红树林基金的合伙人，由此看来募资是没问题了。

只要能够募集到足够的资金，红树林公司在股票和期货市场上就会大有作为，光靠基金管理费，都可以支持公司正常运作并有盈余。

公司整合完成后，杨子俊也就可以全心全意投入到风险投资，打造自己心目中的商业帝国。一旦整合完成，马上就可以抽资五个亿到风险投资方面来，那时候就不像现在这样缩手缩脚了。

现在杨子俊主要考虑的就是进入互联网的突破口，现在桥头堡已经找好了，只要收购了网络前线公司，将之运作起来，那就等于互联网行业有了一根触角，究竟从什么类型的公司开始也就有了把握。

互联网公司的类型可谓多种多样，有门户网站、搜索引擎、电子商务网站、旅游网站、博客类网站、社区网站，还有网游平台等，几乎每一种类型在国内都已经有了比较成熟的公司运营，第三方要想切入进去都不容

易，必将面临巨大的竞争，所以，自己要想真正地进入互联网行业就必须创新，没有创新的模式就贸然切入等于找死，而创新的风险又很大，等于走一条前人没有走过的路，看来到时候这一方面自己得亲自去抓。

正在杨子俊思考的时候，手机铃声突然响起。

“嗨，是杨吗？为什么这么久都不给我打电话呢？”刚接通手机，就听到娜斯佳埋怨的声音。

“坏了，这段时间忙晕了，好久没有给她打电话了，估计她要怪自己了。”杨子俊暗道，于是连忙坐直身子，解释说自己新创立了一家投资公司，公司还没上轨道，所以……

“哇？你自己创立了一家公司？你就是老板吗？”杨子俊话还没说完，娜斯佳就兴奋地说道。

杨子俊微微一笑，半真半假地说道：“是啊，我就是老板！怎么样？你是不是想当公司的合伙人啊？”

“是啊！我现在正在物色一个理财顾问呢，要不你做我的理财顾问得了。怎么样？有兴趣吗？”娜斯佳笑靥如花地说道。

杨子俊苦笑着摇了摇头，连忙扯开了话题：“对了，娜斯佳，新赛季开始了，有什么喜讯要告诉我吗？”

娜斯佳一笑：“怎么？你不是我的球迷吗？我现在的情况你不知道？”

杨子俊大窘，这段时间忙得晕头转向，哪有时间去天天关心体育新闻？偶尔会关心一下娜斯佳的信息，但是详细情况也不清楚。

“听说你又拿冠军了？是不是给我打电话报喜啊？”杨子俊估摸着说道，他隐约在网上看到娜斯佳好像拿到了一个什么大赛的冠军，具体赛事的名字也记不清楚了。

不过尽管这样，娜斯佳也显得非常高兴，说道：“是啊！杨，虽然是个小赛事的冠军，但是不管如何，为今年开了个好头。对了，你知道我现在在哪儿？”

杨子俊一愣，他怎么知道啊，不过娜斯佳要自己猜，肯定是有迹可循的，于是寻思了一会儿试探地说道：

“你在法国对吗？是不是在法国？”杨子俊之所以这样说，也是考虑到法网公开赛一个月以后就要开始了，娜斯佳要自己猜，肯定也是一个有意义的地方。

“哈！杨，你太神了。我就在法国，也在上次住的那家酒店，连房间都一样。不过，就是你……”娜斯佳开始很高兴，不过说到后面声音却有些低沉，她肯定想起了去年和杨子俊见面的情形，心有所感。

杨子俊心里不禁有些感动，其实他在工作很累的时候也会想到娜斯佳，只是确实太忙了，没有太多时间缅怀过去的旖旎时光，估计娜斯佳也一样吧。

“娜斯佳，一定不一样。去年你在法国很不开心，今年你一定会成功！记住，一定要把法网的冠军拿下来！”杨子俊果断地绕开了私人生活的话题，说起了比赛。

果然，娜斯佳一下情绪好了不少，呵呵笑道：“好！每次你说没有问题，我都能夺冠！这次肯定也一样。对了，我决定了，如果这次夺冠后我就来深圳玩几天，我要做你的合伙人！”

杨子俊一愣，略微沉吟便说道：“好！我们一言为定！”

杨子俊也知道，娜斯佳如果来深圳的话，自己会比较麻烦，不过士气可涨不可泄，自己不能因小失大。当然还有一个原因，可能连他自己也很难说清楚，那就是明知很麻烦，内心还是想见见娜斯佳，因为每次见到娜斯佳，都能体会到很多感受。

随即两人又聊了一会儿，娜斯佳因为要训练了，才恋恋不舍地挂了电话。结束了通话，杨子俊也没有心思去想工作的事情了，再加上今天逛了一天的确很累，胡思乱想了一会儿就沉沉睡去了。

第二天上午，杨子俊去公司以后并没有马上给周进打电话，因为他心里清楚，像周进那种情况，别的投资公司是不会感兴趣的，自己不会有竞争对手。既然这样，干脆拖一段时间，等对方急了才出面谈判，那个时候自己就完全主动了。

而这一段时间，杨子俊准备先认真研究一下国内互联网市场，所谓知己知彼，百战百胜，每一类型的龙头公司他都得研究清楚才行。

“叮！”杨子俊正坐在电脑前看资料，就听到一阵急促的敲门声。

进来的是罗西，一进门他就迫不及待地說道：“杨，今天盘面出现异常！我们持有的中化实业股票突然向下重挫，估计是有人专门针对我们设了局，很多地方我拿不准，要你亲自去看看。”

杨子俊一听站了起来，他早就听说有人放出话来，要对付像红树林这种“钻地鼠”公司，当时并还没有在意，因为老鼠都是越灭越旺，何况股市上的老鼠？没想到别人这么快就找上门了。他知道这类盘必须亲自出手才行，罗西目前应该还没有这样的能力，杨子俊站起来后快速向操盘大厅走去。

“我们现在仓位是多少？”杨子俊边走边问着。

“目前是一万多手，每股均价是六块二，开盘十几分钟就跌了近百分之五。”罗西急促地说道。

杨子俊没有答话，不过心里暗暗松了一口气，再怎么闹腾也就几百万，不过，他又有些疑惑：

“对方既然想对付我们，为什么我们这么一点筹码儿，他们就动手了？这不是打草惊蛇吗？”

“是这样的，前两天我就感觉这个盘面有点不对劲，感觉不止是两家坐庄，所以我故意耍了一个小心眼，要胡剑武边吸筹，边用另外的账户抛了一些，所以吸筹的进度很慢，我估计对方错误地判断了我们的仓位，肯定以为我们有五万手以上的筹码在手中。”罗西边跟上杨子俊的脚步，边说道。

杨子俊暗道一声：好险！幸亏罗西是个老手，比较机警，不然一下被套三四千万就不好解套了，要解套肯定要低位加仓、拉低成本。高位有四千万筹码，低位再吸几千万筹码，那占用的仓位就太高了，万一对方丧心病狂，联合起来整自己，自己解套不成功要斩仓，那就亏大了。看来投资市场上果然是风险无处不在啊！这帮家伙既然瞄上了自己，大家就来较量

一下吧。

“张老师，查清楚是哪几家基金在整我们吗？”杨子俊一进操盘大厅就大声对张崇笃说道。

张崇笃的神色也很严肃，说道：“查清楚了，至少有四家基金，上海东方、上海虹桥、郑州信德、北京方舟，四家都是开放公募基金，联合起来基金规模超过十亿。”

杨子俊冷笑一声，说道：“还真看得起我们红树林啊，一出手就是这么大的动静。”说完他便缄口，径直走到大屏幕前，一眨不眨地盯着大盘上的走势图。

中化实业一直都是大盘蓝筹股，杨子俊正静静地看着该股今天的走势图。渐渐地，脸上的神色愈来愈凝重，他倒不是担心这一次红树林亏损的问题，而是对方明显是想把红树林往死里整，四家机构轮流打压股价，全部用大单对敲震仓的方法，刚才罗西说的时候股价才下降百分之五，杨子俊只看盘十多分钟，股价就已经到了跌停的边缘。

庄家震仓可以说是一种很恶毒的方法，一般成熟的投资机构是不喜欢震仓的，因为震仓成本很高，可以说是杀敌一千自损八百，搞不好得亏本，而对方明知不可为而为之，显然是恨自己掏走了他们的利润，才不惜一切代价教训一下自己。

所谓不怕贼偷，就怕贼惦记。对方既然有如此恶毒的心思，以后公司的投资就得处处小心。

“看来对方知道我们资金规模不大，想通过这次整死我们。”杨子俊心里暗道，想到这里，不禁怒火中烧：“居然欺负我们资金少。一直以来都是我占别人的便宜，现在居然惹到我头上来了，十亿资金就很牛吗？我要你全部打水漂，让你遭腰斩！”

杨子俊越想心里越气，心里不断盘算着如何给对方一点颜色看，这种屈辱他是绝对不能忍受的，想到这里，杨子俊转身抓起办公桌上的电话。

“李红杉吗？我杨子俊啊，好久没有联系了，最近发大财了吧！”电话是打给李红杉的，对方既然想对付钻地鼠，李红杉不也是吗？杨子俊有十

足的信心说服李红杉一起教训一下这帮人。

“呵呵，杨总！红树林最近是大出风头啊，红杉基金在你们面前失色了哦！”电话那头李红杉笑呵呵地说道，自从杨子俊创建红树林以后，她虽然跟杨子俊通话次数不多，但也一直关注红树林的发展，对红树林的情况非常了解。

“哪里，哪里。听说你现在上海是呼风唤雨了，去年年底基金规模又扩大了，是吗？”杨子俊一脸笑容地寒暄道。没等对方回话，马上就把手题引到了正题：

“你马上看一下中化实业这支股票，现在有人放出话来要对付我们这些私募‘钻地鼠’，我们是不是也应该配合一下人家啊？”

“中化实业？你等一下啊！”李红杉说道。随即电话内便传来敲击键盘的声音，没多久，传来李红杉惊讶的声音：“啊？他们这是整谁啊？”

杨子俊冷笑了一下：“还能是谁？就是我呗。不过这帮家伙失算了。他们以为我是重仓，岂知我才有一万手。”

李红杉刚一听到杨子俊被套了，心里也一阵紧张。不过听了后面的话，不禁松了一口气：“才一万手啊？他们整这么大的动静，自己的成本也不小了，真是得不偿失！”

杨子俊笑了笑，沉吟良久才说道：“怎么样？既然他们判断失误了，我们联合起来，加上凯利一起教训一下他们如何？这些家伙可是出了名的欺软怕硬啊！”

“行！我早就看这帮家伙不爽了，自诩为公募基金，仗着资金优势到处整人，把我们这些私募当后娘养的，他们亏了就忽悠客户说什么系统风险无法避免，赚了就做假账，先塞满自己的腰包再分红。你说怎么办吧！我可调动资金是一亿。”李红杉同仇敌忾地说道，显然她对这帮家伙也没有好感。

“嗯。”杨子俊听了李红杉的表态并没有立刻说话，他心中在不断地盘算着。对方虽然号称资金雄厚，但是在一只股票上可动用资金有限。李红杉、红树林，再加上凯利，敌明我暗，这一次一定要他们吃不了兜着走。

心中有了算盘，他也没有再和李红杉多说，只是说晚上大家开个视频会议商量一下。

挂了电话，杨子俊马上又拨通了刘春的手机，刘春现在是凯利公司主管证券投资的副总经理了，他能调动超过十个亿的资金。

电话接通后，杨子俊简单地说了一下情况，刘春根本没有犹豫，称自己能够调动十二亿资金听从杨子俊的调遣。

结束了通话，杨子俊眼中精芒连闪，倏然转身说道：“胡剑武，现在不要动，今天让他们跌停。”

然后，他又扭头对罗西说道：“待会儿你跟欧阳商量一下，从明天开始期货操作停几天，把所有资金转到股票账户上来，这一次我们要好好教训一下这帮不知天高地厚的家伙。”

杨子俊说完转身便走，先到办公室去想计划去了，他决心已定，对方不仁，也别怪自己不义。你们不是喜欢震仓吗？要你们的仓全部白震。

晚上，杨子俊、刘春、李红杉通过视频制订了一个反击计划，这个计划很详细，甚至连媒体炒作的细节都把握好了。这是一场公募基金与私募基金的决战，双方动用资金超过三十亿，大战一触即发。

第二天一上班，杨子俊就直接来到了操盘大厅，大厅里站满了人，由于期货暂停操作了，期货那边的同事也都过来看盘了。大家都知道这场战役意义重大，是红树林公司成立以来第一次打硬仗。

上午一开盘，中化实业的股价果然继续下挫，由于昨天跌停，很多散户都扛不住了，开始纷纷斩仓出局，而这个时候双方都没有动手，对方看到有人跟风更是求之不得，暂时没有开始吸筹，估计仗着自己的资金雄厚，准备让多头彻底死心以后才会动手吧！

开盘一个小时以后，杨子俊看了看盘面，觉得差不多了，大声发出了命令：“所有账号全部开启，全力吸筹，没必要遮遮掩掩的，都给我上大单。”

操盘手的动作很迅速，杨子俊的话没有落音，盘面上立刻就出现了大

额买单，盘面瞬间止跌回抽，价格迅速上到了五日均线以上。大盘一止，盘面的抛压立刻减少，散户们好像又看到了希望。

不过回抽没多久，大盘又开始震荡，盘面上大额空单又出来了。

杨子俊冷笑一声：“对方终于忍不住了，又开始震仓了。”

大家都知道，在没有散户跟风的情况下，通过震仓的手法打压股价成本是非常高的，简直就是高价买的股票低价卖，出手多少股亏多少股。

“继续吸筹，把价格稳在五天均线以上。”杨子俊果断地说道。

随后，盘面果然热闹了起来，抛压在不断地加大，全部都是大额卖单，可是不管抛多少，总有多单出现全部把它们吃掉，一时盘面成巨量成交，看上去就像是换庄一样。

十分钟不到，红树林就吸筹了近二万手，杨子俊看看差不多了，这个戏已经演得比较真了，随即便要操盘手放缓吸筹频率。从盘面上看，多方和空方经过激烈交战后，空方终于占据上风，价格又开始下调。

接下来杨子俊就不管了，只要有散户抛盘全部吸走。他的目的很简单，就是要让对方不断地自耗，对方看来是下定决心不计成本了，最后又跌停收盘，此时杨子俊手中的筹码超过五万手了。

接下来几天，连续三天跌停，杨子俊手中的筹码也越来越多，足足有了二十万手。至此杨子俊判断对方也折腾得差不多了，这几天他们不断地震仓抛盘，估计消耗好几千万。按照常规，他们明天应该还要继续拉低，然后在低位吸筹，最后会利用红树林想解套的心理，不断地缠斗，直至红树林主动斩仓。

到目前看来，好像双方都比较满意，杨子俊比较满意的是这几天的拉锯战让对方耗了很多元气，如果对方手中还有筹码的话，仓位肯定比自己高。对方满意的是，他们套牢红树林的计划终于实现了，红树林的家底大家都清楚，就几个亿，现在被套了二十万手，现金流应该不多了。

不过，他们怎么也没料到，这一切都不过是杨子俊在演戏引他们入局而已。杨子俊已经有了盟友，二十万手都是三家共有的，杨子俊的目标很清楚，就是要让对方竹篮打水一场空。对方这些天为了打压股价不断地震

仓，同时不断地抛盘，想到后面补回来，恐怕没那么容易。

果然，第四天一开盘，对方还是老套路，继续打压股价，而杨子俊的操作也很简单，彻底地露出了自己凶狠的一面，盘面上有多少抛盘，他就吸多少筹码，反正只有一个要求：谁想把股价打压后吸筹，门都没有！

对方现在也急了，终于把最后的筹码都拿出来了，不断震仓的同时，四家也同时抛盘，杨子俊一个上午就吸了二十万手筹码。

不过，上午的股价还是微微跌了点儿。对方现在根本就不敢吸筹，他们抛的筹码全部都是高位建仓的，所以消耗也不小。

到中午收盘的时候，中化实业成交量赫然排在第一位。下午一开盘，对方是彻底疯狂了，简直是一副清仓的架势，最后股票第五次跌停。

整个一周，中化实业的股价天天跌停，引来的大家的注意。这正是杨子俊想见到的情况，现在他们建仓已经完成了，就是要拉动股价了。杨子俊估计对方手中的筹码也就三十万手左右了，下周完全可以把他们吃光，而自己后面要做的就是联合三家力量把股价拉上去，边拉边抛就行了。

新的一周刚开始，周一大盘一开，就突然有大额买盘杀入，股价几乎是一路飙升，开盘即涨停。这是杨子俊和李红杉商量好的既定策略，那就是在低位一定不要让人有建仓的机会，所以三家同时出手，立马拉涨停是最好的方法。

一看这个架势，几家基金公司终于知道上当了，四家费尽心机帮别人打压了一周的股价，到头来筹码全部被人抢走了，周二一开盘，他们就把卖盘全部挂了出来，足足有三十万手。

可是大盘一开跟昨天一样，多头坚挺得让人难以想象，三十万手卖单，五分钟不到就被人吃掉了一半。对方一看不对，马上把其余的单子撤掉了，这个时候撤单就意味着他们彻底放弃了。想想这几天抛盘震仓，光抛盘就抛了五十万手，全部是高买低卖，就知道他们损失多大了。

此时，他们心中尽管有怒气也毫无办法，手中没了筹码，再打压股价不是一句空话吗？可是又不敢吸筹，此时吸筹不是帮红树林拉升股价吗？他们费尽心机地整“钻地鼠”的计划刚开始就遭到了腰斩，内心的沮丧可

想而知了。

最后几天，杨子俊又拉了两个涨停，此时股价已经超过仓位成本了，于是当天晚上各电视媒体、网络财经媒体、证券报全数出动，开始大肆炒作中化实业为牛股。

炒作的第二天，中化实业股价果然涨了百分之五，一时买盘纷纷涌进，殊不知此时杨子俊正在慢慢清仓，就这样持续了一周多，红树林的仓位也越清越少，剩下了几万股猛然抛了出去，股价又开始下跌了，一时到处都是谩骂声，骂股评家的、骂媒体的、骂庄家的，不过这一切都跟杨子俊无关，此时红树林和凯利、红杉基金正在“分赃”呢。

不过事情显然还没有结束，上海东方几家在股市上败下阵来，就开始在下面做小动作，举报红树林恶意炒作，一时新闻不脛而走。

见到这种情景，杨子俊简直有杀人的冲动：“这帮人也太卑鄙了，自己偷鸡不成，到头来还说别人恶意炒作股价。”不过杨子俊虽然这样想，一时也没有好的办法应对。

正在他郁闷的时候，机会终于来了，公司前台通知他，有人自称是上海东方基金的董事长，问电话转不转进来。杨子俊一听大喜，连忙把电话的录音设备开通，然后通知前台把电话转进来。

“喂。你好！是杨总吗？我是上海东方的张云。”杨子俊一接通电话，就听到一个咄咄逼人的男声。

“哈哈。张总你好！我正是杨子俊。能接到你的电话真是让我受宠若惊啊！”杨子俊非常有礼貌地寒暄道。

“哼，姓杨的，你少给我来这一套。现在的情况你也知道，操纵股价可不是小罪名啊！大家都是同行，低头不见抬头见，我张云也不想斩尽杀绝。”看来对方根本就不吃这一套，口气非常嚣张。

如果是平时，杨子俊早就发飙了，不过现在情况不一样，听对方这么说，他心里反而暗喜，连忙示弱地说道：

“哦，还得张总给我指路啊，我可从来就没有操纵股价啊！我们红树林冤啊！”

见到杨子俊示弱，对方明显更加得意，语气也更加强硬：“哈，我知道你冤。可是证监会那些人可不管你冤不冤啊，他们……哈哈，中国的国情你应该都知道吧！”

张云先吓唬了一下杨子俊，才说道：“小兄弟，我看你这样上路，就给你指条明路，先把我们几家上次在中化实业上的损失补了，至于利润分成嘛，你看着办，办好了这个事情我帮你摆平证监会！”

“啪！”

刚挂电话，杨子俊就把办公桌上的花瓶砸到了地上，刚才对方嚣张的一番话，听得他的肺都气炸了，不过他还是强忍着怒气客气地周旋了几句，他不想把事情做得太绝，可是对方既然这样不要脸，也不能怪杨子俊心狠手辣了。

“这个时候居然敢打电话来敲诈？可惜了，上海东方号称中国最牛的基金就要走到尽头了。”良久，杨子俊喃喃地说道。

随即杨子俊马上通知律师事务所，声称要告上海东方基金肆意污蔑红树林操纵股票，要求事务所马上给对方发律师函。

接下来，杨子俊便通知公关部，要求他们马上跟媒体联系，就说红树林公司要召开新闻发布会。

红树林公司要召开新闻发布会的消息一公布，立刻媒体云集。杨子俊在发布会上也没有多说，只是把电话录音当众播放了一遍，同时把录音资料拷贝给了几家媒体，故意透露东方基金近期亏损，仅在中化实业这一支股票上亏损就达两个亿。

既然大家撕开了脸面，杨子俊也就没了顾忌，反正不整死对方不罢休，所以他报的亏损数字也翻了几倍。他不怕媒体不信，就凭这一段录音，公众没有理由不痛打落水狗。

红树林的这次新闻发布会一结束，不到两小时，这段电话录音就传遍了整个中华大地，立刻激起轩然大波。张云是死定了，他还没明白是怎么回事就被有关部门带走了，这家伙居然敢把证监会说得如此黑暗，估计这辈子想翻身都难了。

张云完了，上海东方也跟着完了，第二天赎回基金的人就排了好几里地，上海东方只好清掉所有仓位，可是还不够，最后要申请破产。上海东方的风波，立刻引发了公募基金赎回热潮，国内开放基金遭受了前所未有的打击。

这还没有结束，愤怒的股民把矛头指向了证监会，虽然证监会在此次事件发生后第一时间就发表了声明，可是公众根本不买账。当然，随即也引发了一场股灾，上证指数一个星期下跌了一千多点，又降到了历史最低点。

这都跟杨子俊无关，他才是这次事件最大的赢家，上面发生的一切事情早就在他的意料之中，在新闻发布会前，他就下令把红树林所有股票清仓了，清仓后，他又把几个亿的资金全部买了沪深三百期指的空单，一个星期内利润就翻倍了。靠这笔意外之财，杨子俊仅仅半年多就超过了年初预订的计划，红树林的基金规模达到九亿人民币。

在这次事件上，杨子俊扮演的角色明显是个受害者，遭人污蔑，让人敲诈，可谓赚足了公众的同情。

作为杨子俊的合作伙伴，红杉基金和凯利赚得也不少，他们虽然没有杨子俊那样大胆，疯狂地做指数空单，但是多少也建了一些仓，而且杨子俊通知他们股票清仓，股市下跌对他们几乎没造成什么损失。

“诬陷门”事件沸沸扬扬地炒了一段时间以后，大家也就渐渐地失去目标了，该炒股的还是炒股，该坐庄的还坐庄，该操纵股市的还是操纵股市，一切随着时间的推移，都渐渐地恢复了正常，一切又回到了稳定和谐的局面。

在中国证券市场闹得沸沸扬扬的时候，红树林的资金规模达到了年初制定的目标，杨子俊已经考虑提前整合公司了。

在这届法网公开赛上，娜斯佳继续上演着神话，在决赛中她以二比一击败萨芬娜，又一次捧起了赛事的冠军杯。夺冠后的娜斯佳并没有在法国过多停留，第二天她就秘密飞往了中国，她给自己放了一周的假。

娜斯佳这次来中国是轻装出行，只带罗莎一个人，而且行程非常隐秘，媒体基本不知情。杨子俊为了保密，在给娜斯佳订酒店的时候用的是自己的证件。

还好国内投资市场经历了大地震后，现在需要重新洗牌，这让杨子俊有空闲陪娜斯佳玩几天。而这次杨子俊也没有太多顾忌了，亲自去接机。

“嗨，娜斯佳，祝贺你又获得了冠军。我发现现在的娜斯佳简直是无所不能，是吗？”娜斯佳和罗莎一走出机场通道，杨子俊连忙走过去笑呵呵地说道。

娜斯佳连忙扭头，她今天穿得很严实，为了怕人认出来，头上罕见地戴了一顶很大的毡帽，几乎遮住了整个脸。

“嗨，杨，见到你太高兴了，呵呵。”娜斯佳兴奋地说道，说完她一下就扑进了杨子俊的怀里。

杨子俊连忙拍了拍娜斯佳的后背，一低头看见怀中笑靥如花的面容，真是娇柔无限，感受着她诱人的身体散发出来的热量，杨子俊瞬时感觉已经迷醉。

“娜斯佳，我们先回酒店吧！这里人太多，好吗？”杨子俊轻声说道，边说边爱怜地抚摸了一下娜斯佳那弹指可破的脸颊。

娜斯佳迷人的眼睛眨了两下，温顺地点点头，良久她依然没有动作，显然十分留恋这种感觉。

杨子俊笑了笑，慢慢地扶正了她的身子，一只手搂着她，对罗莎说道：“罗莎小姐，又见面了，见到你非常高兴。”

罗莎笑了笑：“杨先生，你这样说我感到非常荣幸。不过高兴的原因更多是因为娜斯佳吧？”

杨子俊接过罗莎手中的行李，一起朝停车场走去。

这次为娜斯佳选择酒店也是用尽了心思，杨子俊特意选择了深圳丽思卡尔顿酒店。因为他和娜斯佳相识、相知甚至相爱都跟丽思卡尔顿有关。在巴黎丽思卡尔顿，他和娜斯佳相识、相知；到北京丽思卡尔顿他和娜斯佳又有了新的突破，确立了恋人关系。现在来到深圳丽思卡尔顿，又会是

怎样一番旖旎的光景呢？他心中隐隐有了一丝期待。

“丽思卡尔顿？呵呵。这家酒店我喜欢。”娜斯佳一下车看到酒店的名称，就高兴地说道。她含情脉脉地看向杨子俊，显然也是心有灵犀。

“还真是浪漫啊！全世界的丽思卡尔顿你们都得光顾吗？”罗莎取笑道。

娜斯佳脸色微微一红，笑意更甚，不知不觉又依偎在杨子俊身上。

杨子俊给娜斯佳订的房间当然是最豪华的至尊豪华套房，房间总面积足足有二百平方米，房间外面就是酒店的顶层游泳池，透过房间的窗户，深南大道和滨海大道上的景色一览无余。

果然，娜斯佳一进房间就显得非常兴奋，这里看看那里看看，显得很好奇。她住过的豪华酒店无数，可是就数这次最兴奋，因为这间房是她最心爱的人准备的，所谓爱屋及乌。

罗莎也很是识趣，她没有在娜斯佳的房间逗留太久，只是粗粗看了一下，便借口旅途劳顿先回到隔壁房间休息去了。

罗莎离开以后，娜斯佳也彻底地放下了矜持，扑进了杨子俊的怀里，随即两人便是一番长吻。娜斯佳今天显得热情如火，渐渐地杨子俊迷醉了，只觉得身上的温度在急速上身，身体的敏感部位也起了变化。

娜斯佳明显感觉到了杨子俊的变化，不过此时她已经双目迷离，脸色微红，更显娇柔无限。渐渐地，两人的动作也愈发亲密，杨子俊开始了进攻，随后则是诱敌深入，慢慢向卧室退去……

良久，一对激情男女终于恢复平静，娜斯佳将身子蜷缩成一团，静静地依偎在杨子俊的胸膛上，初经人事的她神色微微有些痛苦，双颊嫣红，眉宇带春，更显迷人。

此时的杨子俊只感觉心里异常温馨和幸福，他温柔地抚摸着娜斯佳如缎的肌肤，感觉自己的身体已经和对方融为一体。

“娜斯佳，我先去洗个澡吧！”良久，杨子俊缓缓地开口说道，刚才的一番劳累出了些汗，感觉有些黏乎乎的。

娜斯佳眨了眨迷人的双眼，用头在杨子俊的胸前蹭了两下，娇声说

道：“我也要洗澡，你抱我，我们一起去。”

杨子俊一愣，身子瞬间再次发热，丹田中刚刚熄灭的一团火再次燃烧起来。

娜斯佳感受到杨子俊的变化，不由得浑身一震，惊讶地抬头看了他一眼。

杨子俊深深地吸了一口气，才压住内心的悸动，他知道娜斯佳初经人事，折腾过度不好。不过他还是俯下身去，抱起娜斯佳，哈哈一笑便朝浴室走去，而娜斯佳的双手也勾住他的脖子，脸依然贴在他的胸膛上，仿佛一刻都不愿离开……

就这样，两人一直缠绵了一个下午，才恍然发觉外面的天色已经暗了下来。杨子俊低头看了看娜斯佳，她已经微微地露出了困意，杨子俊心里不禁有一些怜惜，娜斯佳毕竟坐了飞机刚到，此时她需要休息了。

“娜斯佳，我们去吃饭吧！早点吃晚餐，然后早点休息，好吗？”杨子俊温和地说道。

娜斯佳此时也感觉肚子有些饿了，于是温顺地点点头，随即两人开始穿衣服，招呼罗莎一起去用餐。

晚餐过后，娜斯佳又缠着杨子俊，说想去他家里看看，杨子俊微微一笑了一下，目光看向了罗莎。

罗莎白了杨子俊一眼：“你不用假装问我了，我只是告诉你，娜斯佳很疲惫，你得多关心她的身体，不能……”说到后面，罗莎脸色微红了一下，没有继续朝下说。

杨子俊瞬时脸色有些不自然，讪讪一笑说道：“呵呵。好吧！娜斯佳，我们走！”

“哇，杨，你的房间布置得太好了！我决定了，以后就住你这儿，不住酒店了！”娜斯佳一进杨子俊的家就大声说道，说完就到房间里面转了起来，一会儿朝沙发上猛地一躺，一会儿又走到卧室去试试灯光，一派女主人的风范。

“好了，好了，你不要到处转了。你得休息了，你不觉得现在很累

吗？”杨子俊看到娜斯佳像小孩子一样到处折腾，连忙说道，边说倒上一杯水。

娜斯佳嫣然一笑，眼珠一转，连忙说道：“好！休息，马上休息！我们一起休息。”

说完，她又朝杨子俊扑了过来，火热嫣红的嘴唇也紧跟着贴了上来。

杨子俊连忙放下手中的水杯，双手扶着她的腰，只感觉嘴里传来一丝丝的柔滑，随即便浑身发热，欲望像泄了闸的洪水，他再也忍不住，于是抱着娜斯佳就向卧室走去……

两人又是一番缠绵过后，娜斯佳也是筋疲力尽了，没过多久她就倚着杨子俊的胸膛沉沉睡去。杨子俊慢慢从娜斯佳的缠绕中将自己解脱出来，长舒了一口气，他确实不敢这样拥着娜斯佳彻夜长眠，怕自己睡到半夜又忍不住要动手动脚，那样娜斯佳疲惫的身体肯定承受不住。

看着娜斯佳娇柔无限的面庞，她双眸紧闭，长长的睫毛整齐而迷人，在睡梦中还挂着微笑，杨子俊觉得心里很是温馨。他虽然两世为人，可谓饱尝了人世的酸甜苦辣，但一直都没有太多的感情生活，此时才觉得有一个相亲相爱的人陪伴在身边是如此地幸福，让人不可自拔！一念及此，他情不自禁用手轻轻抚摸了一下娜斯佳娇嫩的脸颊，然后亲了数下，良久，他才站起身来，轻手轻脚地向客厅走去。

杨子俊躺在客厅的沙发上，此时天色已经大亮，清早，他迷迷糊糊地听到有人开门的声音。

“哎呀，杨子俊，你怎么睡在沙发上啊？”欧阳惠丽一进门就惊讶地说道。

杨子俊全身一震，如遭电击，脑袋瞬间清醒，于是连忙从沙发上坐了起来，心里暗骂自己混蛋，怎么就没想到欧阳惠丽有自己家的钥匙呢？这下还真的尴尬了。

“哦，呵呵……有个朋友来了，我的床被她占了，我就睡沙发。”沉吟良久，杨子俊期期艾艾地说道，神色有点儿窘。

“朋友？”欧阳惠丽惊讶地说道，随即她的脸色连变数变，神色很是古

怪，她突然意识到自己可能有些鲁莽了。

“嗨，杨，早上好啊！你在跟谁说话呢？”娜斯佳慵懒的声音从卧室里面响起，接着她便拖着拖鞋睡眼蒙眬地朝客厅走来。她穿得很少，几乎是赤裸着身子，虽然外面罩上了睡袍，但是胸前的那一团雪白怎么也遮不住。

杨子俊神色一滞，心里暗道：“这下尴尬了，真是怕什么来什么。”一时他也不知如何开口。

“你的朋友居然是个外国女人？她是……啊！你……”欧阳惠丽看清娜斯佳面容的时候神色大变，说话也是语无伦次，后面一下从中文变成英文更让她很是吃力。

此时，欧阳惠丽的心情极其复杂，先是惊讶，她实在是不明白杨子俊和娜斯佳是怎么联系起来的，一个是国际顶级明星，一个是国内的投资人，两人的生活和工作几乎不可能有交集，惊讶过后，伴随的则是无尽的失落甚至自卑。

“哦，娜斯佳，这位是欧阳惠丽小姐，她是中国一位非常出名的投资人，也是我的朋友。欧阳，这位是娜斯佳，打网球的，你……”沉吟良久，杨子俊才想起还没介绍，不知什么原因，说话的时候心里总有点虚，这是一种很复杂的心情。

“嗨，欧阳小姐，非常高兴见到你！你是我见到的最漂亮的中国女性。”杨子俊介绍完毕，娜斯佳马上大方地说道，态度很是热情，随即她扭头看向杨子俊，很自然地说道：“杨，你坐进去一点，给我留点儿地方坐一下。”她边说边用手推了推杨子俊，动作亲密而又自然，不动声色地显示了二人的关系很不一般。

娜斯佳果然是慧质兰心，她已经意识到欧阳惠丽的威胁了，通过女人特别的感觉，她知道欧阳惠丽很可能就是自己的对手。

而此时，欧阳惠丽心里却掀起了滔天巨浪。她在商场上摸爬滚打这么多年，察言观色的本事可谓炉火纯青。她一眼就看出杨子俊和娜斯佳的关系已经不是一天两天了，看架势分明是一对热恋情人。

欧阳惠丽只觉得心里在滴血，身子也略微有些颤抖，脑袋中仿佛出现了一个黑洞，意识在不受控制般地被渐渐抽空。

而杨子俊此时也看出了不妥，由于他是和衣而睡，连忙从沙发上坐了起来，随即起身朝厨房走去，他感觉自己在客厅实在太尴尬，于是只好借冲咖啡的机会到厨房避一避。

“你好！我实在没想到能见到像你这样的巨星。不过我很奇怪，你和杨子俊是怎么认识的呢？”沉吟了良久，欧阳惠丽终于开口说话了。此刻她已经清楚这个时候绝对不能退缩，她只有硬撑，因为她对杨子俊已经到了痴恋的程度，哪怕还有一丝机会都不会放弃。

娜斯佳莞尔一笑，说道：“杨吗？我们认识很久了，呵呵，认识他后，我都拿了两个冠军了。”娜斯佳说完慵懒地伸了一个懒腰，神情很是悠闲，不过此时心里却并不轻松，她正不断地寻思欧阳惠丽和杨子俊的关系，虽然她对自己很有信心，但是考虑到平时很忙，不可能经常待在杨子俊身边，也不排除别人乘虚而入的可能性。

“好了，你们俩先喝杯咖啡吧！我洗漱一下再陪你们聊。对了，欧阳吃早餐了吗？没吃的话我多叫一份。”正在娜斯佳和欧阳惠丽较劲的时候，杨子俊走了进来，他一只手端着一杯咖啡。

欧阳惠丽此时哪有胃口吃饭，本来她今天是想约杨子俊出去转转的，但是看现在这种情形是不可能了，尽管她还想多留一会儿，但是理智告诉她应该离开了，念及此她便强颜笑了一下说道：

“谢谢！我吃过饭了。对了，我本来也没有什么事情，你还有客人，我……就先回去了。”说完欧阳惠丽便站起了身子，推门出去了。

杨子俊神色一滞，本想说点什么，却开不了口。他本无意要伤害欧阳惠丽，可是看现在这种情形却事与愿违，看着欧阳惠丽离去的背影，杨子俊本想出去送她一段，但是呆立良久没有移动一步，直至欧阳惠丽的身影脱离了他的视线。

走到电梯口的时候，欧阳惠丽已经是泪流满面。杨子俊最后还是没有走出来，这让她最后的一点希冀瞬时破灭，她的心早已经破碎，眼前更是

模糊一片，浑身的力气好像被什么东西抽空了，身子一软，便委顿在楼道的角落痛哭了起来。

她失恋了……

“杨，欧阳小姐很漂亮哦，她以前是你的女朋友吗？”娜斯佳开口说道。

杨子俊微微点了点头，此时他的情绪也不是很高，他知道自己在无意中已经伤害了欧阳惠丽，其实在心中，他一直觉得欧阳惠丽是个可怜的女人，她爱自己，这是真的，可是自己却很难承受这份感情，虽然他明知道这种结果是必然的，但是真正发生了，心中还是有些黯然。

感受到了杨子俊的情绪低落，娜斯佳显得很乖巧，她只是默默地手挽着杨子俊的胳膊，头温柔地依偎在他的肩上，一时两人谁都没有说话，房间显得异常安静。

良久，杨子俊紧紧地搂着娜斯佳，此时他心中终于有了决断，自己真正爱的人是娜斯佳，只因她才是自己真正的知音，只有和她在一起的时候才能感受到爱的激情……

娜斯佳用头使劲地蹭了蹭杨子俊的胳膊，此时她并不知道杨子俊心里所想，只是不断地怨怪自己不能经常陪伴在他的身边，必然会让对方为自己牺牲太多，一念及此，她便幽幽地说道：

“杨，我不在你身边的时候，如果你确实孤独，你也……也可以交女朋友，只要……只要你不要忘记我就行了，你能做到吗？我其实是想和你在一起的，可是……”这些话娜斯佳说得异常艰难，话还没说完她眼中就已经是泪水涟涟，下面的话怎么也难开口。

杨子俊浑身一震，他明白了娜斯佳的意思，心中感动异常，一把便把她拥入了怀中，娜斯佳嘴唇掀动了两下，正准备说点什么，杨子俊的嘴唇便贴了上来。

“娜斯佳，我们中国有句话叫做‘两情相悦，又岂在朝朝暮暮’，说的就是两个人如果是真心相爱，并不一定要天天在一起，我想现在的你和我就是这种情况，虽然我们各自都有自己的事业，但是只要真心地爱着对

方，又有什么必要天天在一起呢？

“相反，我相信因为聚少散多，我们都会更加珍惜这份感情，任谁都难把我们分开。更何况等你退役以后，我们不就可以长相守了吗？你说不是吗？”

一番长吻过后，杨子俊看着娜斯佳的娇颜认真地说道，这些话都是发自肺腑的，说出来丝毫不觉得突兀。

娜斯佳嫣然一笑，她所有的顾虑烟消云散，此时她只觉得心中尽是甜蜜，只想一直就待在杨子俊的怀里，直至永远……

随后几天杨子俊把工作彻底放开，专门陪娜斯佳在深圳玩了几天，可随着温网比赛的临近，娜斯佳这次短暂的中国之行也马上就要结束了，在这几天中虽然两人极尽缠绵，到分离的时候依然很是不舍。

杨子俊送娜斯佳登机的时候，她的情绪很是低落，眼中尽是不舍，最后还是杨子俊一咬牙，猛然转身再也没有回头，飞快地朝停车场走去……

第四章 风险投资处处充满风险，捧得“宝葫芦”需要火眼金睛

在投资市场赚得了第一桶金后，杨子俊开始实现他创业梦想的第二步：风险投资。徐志伟带着他的“宝葫芦”网参加了央视一套创业档《精彩中国》，本想为自己心血凝成的项目找个好出路，不料却遭到了评委们的冷落和质疑。一通怀才不遇的发泄后，他渐渐冷静下来，公司的资金链马上就要断裂，如果再融不到资金，肯定支撑不下去。为了宝葫芦网，他已经押上了全部身家，可因为自身经验不足，加上项目本身操作难度极大，网站一直处于亏损中，看来夭折是难以避免的了，徐志伟只感觉心如刀绞，勃勃雄心化作一腔无奈。这时候有人约他一见，这个人就是节目评委之一的杨子俊，奇怪的是这个杨子俊评价他的网站时几乎一言不发。想不到杨子俊对“宝葫芦”这个项目那么有兴趣！

驾驶着心爱的跑车飞驰在机场高速上，儿女情长此时已经渐渐离杨子俊远去，他的心思又回到了工作和事业上。由于红树林公司目前的基金规模已经达到了年初预订的目标，所以杨子俊决定提前对红树林公司进行整合，接下来他就要放开手脚大干一场了……

红树林公司成立八个多月的时候，杨子俊第一次召开了大会，在会上他向董事会汇报了公司的运营成果，同时提出了整合公司的计划。

该计划的核心就是，红树林准备发起成立一支新基金，专门用于证券投资 and 期货投资，基金名称暂定为滨海基金，滨海基金依然是一年内不可

赎回，一年分红一次，这支基金成立以后将交由红树林投资公司管理。

同时红树林也将组建一支风险投资基金，基金名称暂定为红树林梦幻投资基金，梦幻基金十五年不可赎回，按项目分红。这笔基金主要用于风险投资和天使投资，杨子俊要求，基金合伙人必须认同他的创新式风投理念。

由于在召开董事会以前，杨子俊早就给各位董事打了招呼，所以计划几乎是全票通过，而慕容文此时也明白了自己的失误，不过他感到比较欣慰，毕竟这笔投资的回报率还是很高的：两个亿半年时间利润就有六千万，正是基于此，慕容文又投入了五亿。

红树林成立新基金的消息一经传出，立刻就吸引了很多投资人和投资企业，红树林基金今年的表现确实太惊人了，投资回报率稳居所有私募基金的第一位。

不过，杨子俊的要求很高，因为是私募基金，凡是资金小于一亿的投资个人和法人概不接受，而且红树林的基金管理费用和激励费用都比其他私募基金高很多，不过尽管如此，滨海基金在几个星期内就募资完成，合伙人几乎全是法人，联想投资、中企集团等一批大企业都成为该基金的出资方。

而在风险投资方面，由于杨子俊的新风投理念还没有见到效果，所以梦幻基金的融资一度出现困难，杨子俊一气之下，把红树林所有的利润投到了梦幻基金中，再加上慕容文的五亿，还有联想集团和另一家企业看到杨子俊如此有信心，每家投了一个亿，梦幻基金才组建完成。

在滨海基金和梦幻基金组建完成以后，红树林公司现在彻底是鸟枪换炮了，不仅在证券市场和期货市场上，滨海基金成为了国内资金规模排在前列的私募基金，梦幻基金的成立也标志着红树林在大踏步地朝风投领域迈进，梦幻基金一组建，立刻就成为了国内风投市场上的一支重要力量。

而红树林这半年多来爆炸式的发展也引起了媒体的广泛关注，杨子俊半年内就把一家小投资公司打造成了国内数一数二的投资公司，这不能不说是创造了一个奇迹，一时媒体都惊呼“杨子俊神话”再度上演，而杨子

俊在央视《谈话》节目上那句“我不觉得我很成功，我才刚上路呢！”一时成为了媒体的热炒话题。

至此，杨子俊在商界的人气再度飙升，公众已经不再满足用“天才”、“少年得志”等词汇形容他了，而渐渐冠以“传奇”和“神话”这些词汇。

不过，杨子俊对媒体怎么评价早就没了兴趣，梦幻基金一组建完成，他立刻就把全部精力放到了风投上，滨海基金的管理则全部交由罗西和欧阳一秋负责，同时他正式提拔欧阳一秋为红树林公司主管期货投资的副总裁，提拔罗西为主管证券投资的副总裁，他现在重点研究互联网，并且在一个月以前，已经成功地以二百万的价格收购了网络前线有限公司。

网络前线公司的收购过程很简单，周进和刘涛资金链已经快断裂了，这两个小伙子经历过一番摔打后，也明白凭借他们的实力很难把网络前线做大，所以杨子俊一提出要收购公司，他们也很愿意。

当然，杨子俊入主网络前线以后，果断地给了老团队股份稳定人心，同时任命周进和刘涛为公司的技术部经理，并立即宣布为网络前线注资三千万人民币，而网络前线的董事长则由慕容韩佳亲自兼任，任命马栋梁为公司的 CEO。在整合网络前线公司的时候，杨子俊对慕容韩佳和马栋梁要求，一年以后网络前线公司必须盈利，两年以后就要把网络前线打造成为人才基地。

马栋梁和慕容韩佳一上任，就对公司进行了大刀阔斧的改革，网罗了一批高素质的互联网精英，并且在全国各重点大学招聘了一批有潜力的储备人才。经过整合以后，网络前线的团队由以前的三十多个人增至二百多号人，公司策划部、技术部、营销部、商务部、公关部、客服部、媒介部、信息部全部都组建起来了。

公司整合刚完成，慕容韩佳和马栋梁就开展了大规模的营销活动，他们把网络前线公司的理念和业务内容全部细化，并提炼出一些通俗易懂的广告词在各网络媒体、平面媒体及电视媒体上投放广告；还举办了很多有效的咨询活动，先是免费为资讯门户网站提供 Web 分析服务，接着免费为

国内著名旅游网站芒果网提供营销策划方案，这样既推广了公司，提升了公司知名度，又锻炼磨合了公司的团队。

网络前线的种种努力也得到了回报，九月一日，网络前线和资讯网联合召开新闻发布会，对外界宣布网络前线和资讯网已经签订了一份价值五百万元网络咨询服务合同，在未来一年内，网络前线将针对资讯旗下的C2C平台拍得网的运营情况，为拍得网的推广和营销提供策划和咨询服务，同时拍得网的所有网络广告将交由网络前线代为投放。

这份重量级合同的签订，标志着网络前线的网络整合营销创新思维已得到了业界的认同，同时知名度得到了提升。艾瑞网甚至预测，网络前线公司在三年以后，将成为国内最具知名度的网络整合营销策划公司，同时也将是国内最具有权威的咨询公司。

看到慕容韩佳和马栋梁打出的这一套漂亮的组合拳，杨子俊内心感到非常高兴。虽然这套组合拳代价不小，两个月足足烧掉了二千万人民币，但是取得的成果也是非常显著的。相信用不了多久，杨子俊在互联网的这根触角就会发挥巨大的作用，到时候等待自己的将是黄金滚滚来。

再说杨子俊一手炮制的“诬陷门”事件，让公募开放式基金遭受了巨大的打击，国内证券市场早就重新洗过牌了，罗西和欧阳一秋现在是春风得意，手上有了资金，他们再也没有必要像上半年那样缩手缩脚了，很多盘面都可以直接控制，尤其是股票盘面。

而滨海基金现在也已经成为股市上的一线主力，他们的投资组合和仓位变化以及一举一动，都已经成为了国内投资人重点关注和研究的对象，而这一切在几个月以前都是不可想象的。

公司发展这么快，最高兴的就是罗西了，他不敢想象如果当初没来中国会有多后悔。慕容韩佳和欧阳一秋虽然高兴，没有表现在脸上，但是从他们的工作表现看，他俩现在恨不得二十四小时都扑在工作上，如果说他们开始还对杨子俊说要收购中企和星火怀疑的话，那么现在已经没有了丝毫怀疑，杨子俊带领大家用八个月的时间就做到了这个地步，如果时间换成八年那将是怎样的光景，想想都令人激动。

尤其是欧阳一秋，他仿佛已经看到了父亲把公司交给自己的时候脸上欣慰的笑容，他现在唯一想的的就是红树林快快长大，自己就有了足够的身价，那样他就可以骄傲地入主中企集团，让父亲没有遗憾地退休。

他们的心思当然瞒不过杨子俊，杨子俊一发现这种苗头，第一时间就找他们沟通，他必须制止慕容韩佳和欧阳一秋的想法。公司不是发展越快越好，而是要量力而行，公司扩张的快慢，要根据人力资源储备和管理水平决定，如果管理跟不上或者缺少人才，发展越快死得也就越快。

同时，杨子俊还详细地讲解了公司早期发展这么快的原因：第一是公司组建之初，得到了星火投资在人力资源方面的大力支持，这让红树林省了很多事情；第二，当然跟大家众志成城、努力奋斗是分不开的，在这一点上，他还表扬了慕容韩佳和欧阳一秋；至于第三点，杨子俊也坦言不排除运气的因素，如果不是“诬陷门”让他得以投机取巧一把，公司现在也不会是这番模样。

杨子俊在分析了公司高速发展的原因后，告诫他们一定不要得意忘形，红树林才刚上路，还有很多困难等着大家去挑战。为了让慕容韩佳和欧阳一秋彻底清醒，不被眼前的小胜利冲昏头脑，杨子俊还详细分析了目前公司面临的危机和挑战。

第一个挑战，就是滨海基金已经成了众矢之的，不仅在投资市场上成了国内投资人和投资机构重点关注的对象，而且证监会也时刻盯着滨海，在巨大的压力下，滨海能不能继续创造神话还是个未知数。

此外的关键问题是，滨海基金刚组建，红树林的资金管理能力还没有完全得到合伙人的认同，也没有让出资方真正尝到甜头，只要出现一次比较大的失误，以前的一切努力都将化为乌有，这就是所谓捧得越高摔得越惨。

第二个挑战就是红树林在风险投资方面还是亏损的，虽然目前势头不错，但是结果谁敢断言？更何况红树林的风投项目还只是刚刚开始，目前投资的网络前线只是一家非常小的公司，即使成功了，也说明不了什么问题……

杨子俊的这次谈话持续了将近三个小时，只听得欧阳一秋和慕容韩佳冷汗涔涔而下，两人都感到后怕。

“杨子俊，你说得很对，我确实是有点儿得意忘形了。你放心，在后面的工作中我会注意的。”慕容韩佳率先说道，她脸上的神色渐渐平静。

杨子俊微微一笑，说道：“这就对了，一定要记住我们现在只是刚刚开始，以后遇到的对手将会很强大，高盛、美联信息服务集团、软银，哪个基金规模不是我们几十倍以上，至于人才方面就更不用说了。

“还有，我们做的是创新风投，是自己运营公司的，如果真正地进入互联网行业，面临的对手也将是十分可怕的，众里寻他、阿里山、资讯、现代商务、携程甚至新浪和搜狐，这些公司哪个不是人才济济，市值上百亿，我们凭什么跟人家竞争？唯有凭创新和斗志，我们永远要把自己放低，仰望他们、学习他们，然后再超过他们。所以，我们的困难还没有到来，今后必将面临巨大的挑战。”

“是啊，我们的挑战很大。你这样一说，我是彻底清醒了。幸亏你提醒我，不然我肯定会犯错误的。”欧阳一秋喃喃地说道。

“欧阳，你作为红树林的副总，对滨海基金的发展规划有什么想法？”杨子俊笑着问道。

欧阳一秋沉吟了良久，吐了一口气才说道：“由几个亿变成几十亿，资金一下翻了十几倍，让我自信心长了不少。不过现在看来，几十亿算个啥？巴菲特、索罗斯动辄几百亿美金，资金是我们的上百倍，而且我们现在还只在国内的市场投资，就是国内的投资，黄金期货、外汇都还没有动作。下一步我和罗西是这样想的，黄金和外汇我准备去尝试，商品期货准备渐渐退出。你认为呢？”

杨子俊点点头，随即说道：“期货资金太大，确实不太好操作，黄金和外汇你有把握吗？尤其是外汇杠杆很高，一定要小心才行。我有个建议，你们可以专攻一项，专攻香港恒生指数期货，原因有二：第一，香港现在回归了，我们去香港投资方便了很多，而且恒生股指期货比较公平，几乎不可能有人操纵，更关键的是香港和国际接轨比较好，这为我们以后

再扩张打下了基础。

“第二，香港和大陆现在经济联系越来越紧密，香港股市波动受沪深股市影响也越来越明显，而我们在国内股市投资方面是很有经验的，这给我们投资香港股指提供了很好的保障，你认为呢？”

欧阳一秋眼睛一亮，马上说道：“对！你说得太对了，我怎么就没想到这里呢？看来我最近一段时间还真的被胜利冲昏头脑了，呵呵。”

欧阳一秋说完，大家都笑了起来，一时房间内的气氛也渐渐缓和，大家闲聊了一会儿后，杨子俊很严肃地说道：

“慕容，欧阳啊，你们回去要马上召开会议，要把我们刚才谈的详细地跟下面的员工沟通。你们自己都得得意忘形了，下面的人肯定也有这种情绪，我们做投资的一定要记住，永远不要得意，否则你就会下地狱！”

杨子俊说完眼睛望向了窗外，他这句话既是对慕容韩佳和欧阳一秋说的，也是对自己说的，此时他又想到了前世血本无归后的景象，他还清楚地记得那张桌子和那杯黑咖啡，那种心如死灰的感觉，他再也不想尝试了。

慕容韩佳和欧阳一秋郑重地点了点头，他们显然也意识到了问题的严峻性，这个问题不解决，就等于公司内部随时都有定时炸弹，只要任何一个操盘手或者分析师头脑一发热，那结果将是极其悲惨的。

“叮……”电话铃声突然响起。

“杨总，有一位叫王小芬的女士要找您，电话要转进来吗？”杨子俊一拿起电话，就听到了前台小姐甜甜的声音。

“王小芬？不是中央电视台的主持人吗？”杨子俊不禁有一些疑惑，他实在不知道主持人给自己打电话有什么事情，这是他非常喜欢的主持人。

“你好！主持人，很高兴跟你通话。”这次是杨子俊率先说话了，他最近为了躲避记者，手机经常不开，让人家绕了这么大的弯子找自己有点儿不好意思，对方毕竟是有身份的人。

“杨总，找您真不容易啊！费了九牛二虎之力才得到与您通话的机会哦！”王小芬开玩笑地说道。

杨子俊讪讪一笑：“呵呵，不好意思，最近确实有点忙，而且你也知道，找我的记者很多，所以就只好出如此下策了。对了，你找我有什么事情呢？”

王小芬笑了笑，表示理解，随即说道：“是这样的，杨总，您现在的知名度非常高，而且您自己创业也取得了很大的成功，我们《精彩中国》也正是一个创业者展示自己才华的舞台，所以我想邀请您出席第二届《精彩中国》的评委，您看能抽出时间吗？”

杨子俊神情愕然：“我出任评委？”

他显然感到很意外，《精彩中国》的评委基本上都是国内知名的投资人和企业家，自己现在和他们相比还有不小的距离，不过他还真没想到自己的人气到了这种程度。

杨子俊随即想到这对自己绝对是一个好的机会，刚成立风险投资基金就有这样的机会简直是太好了，参加《精彩中国》不仅能够提高公司的知名度，最关键的是能够接触大批创业者，说不定在里面就会遇到好项目。

一念及此，他呵呵一笑便连忙说道：“没有问题，给我发张日程安排，我也好安排。”

“好的，谢谢您，我想有了您的参加，我们的节目会更精彩！”王小芬连忙高兴地说道。杨子俊现在在国内创业者中的人气相当高，可是他很低调，鲜少在媒体上露面，这更勾起大家的好奇，如果他这次能够参加《精彩中国》并担任评委，节目收视率必然会非常高。

随即王小芬讲了一下具体的安排，这次给杨子俊安排的是担任广东区海选评委和一强进三十二强模拟商战的评委，所以任务还是比较重的。

不过杨子俊还是乐意接受，这次出任评委对自己和红树林的好处太多，也能够接触更多中国商界的顶尖人物，这对拓展人脉很有好处。

《精彩中国》不愧为中国最有影响力的创业节目，第二轮参赛的人就突破了一万五千人，经过海选，最终产生了三千名选手，最后评委确立了一强选手，杨子俊担当的是第三轮和第四轮评委。

第三轮主要是从选手中选出一强，由于选手很多，所以选择一强的比赛相当于面试性质。

当杨子俊提前一天抵达参赛现场的时候，现场气氛已经非常热烈了，许多参赛选手都到了现场，个个显得激情高涨，杨子俊一下车就被这种氛围感染了。

“您好！杨总，我叫王小川，是专门负责接待您的，您的房间已经订好了，请跟我走。”正在杨子俊感叹的时候，听到有人打招呼，扭头一看，对方是一个二十多岁的小伙子，留着板寸头，看上去很是干练。

杨子俊微微一笑，算是打了招呼，跟在小伙子的身后向酒店门口走去。

到了房间后，王小川又介绍了一下比赛的流程，杨子俊才知道自己的搭档居然也是一位做风险投资的，对方是美联信息服务集团技术投资的副总裁周友康。

“咦？不是一个投资人搭配一个企业家吗？怎么我们两个都是做投资的？”杨子俊疑惑地说道。

王小川微微一笑：“是啊！你不是原新鸿飞家电有限公司的董事长吗？你既是投资人，又是企业家哦。”

杨子俊一愣，瞬间反应过来了，他一直当自己是个投资人，从未以企业家自居，王小川这样一说，好像真就是那么回事。

“看来自己的心态得慢慢转变，以后想做实业还真得有企业家的心态。”杨子俊心里暗暗地说道。

念及此，杨子俊一笑，王小川寒暄几句也就告别了。

按照惯例，晚饭过后杨子俊需要跟周友康碰一下头，他踱步走向了周友康的房间并按响了门铃。

周友康是真正的海归派，三十岁刚过就做到了美联信息服务集团技术投资副总裁，也算是年轻有为了，但是当他看到杨子俊居然也这样年轻的时候还是有些吃惊。

“杨总，久仰大名啊！我实在没有想到你居然这样年轻。”周友康很是

热情，笑呵呵地打着招呼。

杨子俊也是呵呵一笑：“你也很年轻。你们美联信息服务集团可是大公司，你能这么快就做到这么高职位，在美联信息的历史上也应该算是绝无仅有吧？”

听杨子俊这样说，周友康心里很是高兴。显然，杨子俊的话说到他心坎上了，大凡年少成名的人都有点儿自负，周友康也不例外。其实从内心深处，他没有觉得杨子俊有什么了不起的，虽然对方名气可能比自己大，可是无论是新鸿飞还是红树林，与美联信息服务集团这样的巨无霸比，都还不够分量，所以他认为杨子俊之所以有如此高的人气，还是跟他草根出身有很大的关系，本土成长起来的人才总会特别受人关注。

不过杨子俊并不知道对方的心思，两人寒暄了几句就把话题引向了正题，简单交流了一下明天的工作，杨子俊就告退了。

杨子俊之所以没有多聊，也是因为在内心觉得周友康不过是个小角色，明天在比赛现场通过他的表现，很快就能够了解美联信息服务集团目前的投资思路，聊得太多反而打草惊蛇，毕竟美联信息服务集团在国内也算自己的竞争对手。

第二天，杨子俊很早就吃了早饭，然后主动约周友康一起进入了“考场”，所谓的“考场”不过是由酒店的一间中型会议室布置而成，门口贴了一张《精彩中国》的字样而已。

今天杨子俊见识了什么是创业者大杂烩了，参赛人员是男女老少都占全了，其中还有坐着轮椅的残疾人，看到这样的情景他很受鼓舞。参赛选手所带来的项目也是应有尽有，农业、制造业、新能源、互联网，各种五花八门的专利几乎涵盖了所有的行业。

这让杨子俊心里很高兴，他不仅可以近距离和创业者接触，了解他们的思维方式，还可以通过这次交流，更加深刻地了解国内各个行业发展的现状，这对风险投资是很有帮助的。

因为有这样的心思，杨子俊很少发言，偶尔的问题也都是言简意赅，不管选手如何回答，他脸上没有任何表情，他现在是一门心思借机了解创

业者的思维方式和水平。

周友康明显就活跃多了，大部分的问题都是他提出的，通过他所提的问题，杨子俊也大致了解了美联信息服务集团目前做风投的思路。

看来美联信息服务集团还是没有变，他们投资最关心的还是三点，第一是人，第二是项目是否可以做到足够大，第三是对方在所在行业是不是龙头。其实从根本上说，美联信息服务集团这种思路并没有错，这种思路也能帮投资人赚钱。

但是杨子俊却另有看法，他一眼就看出了美联信息服务集团的投资思路有个巨大弱点，他们的每笔投资都是孤立的，没有站在产业链的高度去做每笔投资，这种思维造成的结果肯定是多播种等收成。往往投资十几家，能成功几家就已经很不错了，当然这也许就是职业投资机构的共性。

可是杨子俊却并不想做这样的投资机构，他要做的是创新投资，他这种投资理念的核心就是精细，他对目标公司的要求并不高，只有两个要求就可以入围，第一就是目标公司的项目必须在自己力求打造的产业链以内，第二就是目标公司的项目要有创新。至于人的因素和业界地位他考虑得倒不多，人不行的话，红树林可以派人，甚至可以全部收购对方的公司。

至于目标公司在业界的地位，杨子俊相信，只要项目有创新，业界地位是可以改变的，所以这也不是他关注的重点。

由此可以看出，杨子俊的投资理念和美联信息服务集团以及其他风险投资机构完全是两码事，正因为关注点的不同，他们对项目的判断上也会发生分歧。

而周友康此时却是另外一番光景，他看到杨子俊寡言少语，偶尔问的一些问题在他看来也都是无关紧要的，渐渐地心里也就有了轻视之意，开始的时候每个创业者评审过后，他还会和杨子俊沟通讨论一下，到了后来他便开始自作主张，很多决定他都是一个人做的。

周友康的心态变化当然瞒不过杨子俊的眼睛，杨子俊也不想过多计较，老实说他认为周友康能力还是不错的，就是细节上偶尔会有点儿毛

躁，显得不够成熟。

其实，杨子俊前世和美联信息服务集团的高层打过不少交道，因为大家同为中国人，美联信息服务集团的全球副总裁鲁天海跟杨子俊也很熟，所以像周友康这种分支总裁，杨子俊还真的没有兴致计较。

不过杨子俊不计较不意味着周友康不在乎，他折腾了一个上午，渐渐有些口干舌燥了，心里不禁微微有些恼火。

“杨总，下面几位你来谈吧！我现在嗓子都快冒烟了，真想歇一会儿了。”一个参赛者出去以后，周友康长吁了一口气说道。

杨子俊微微一笑，他心里也大致明白了周友康的意思，倒并没有被人轻视后的恼怒，恰恰相反，他还是不好意思居高。毕竟这是两个人的任务，自己上午一直忙着观察，确实让周友康太用心了，念及此他便点点头示意没有问题。接下来一共就剩下三位了，这三个人的项目都在不同行业，一个做环保编制工艺品的，一个是做汽车用品的，一个是做教育项目的。

杨子俊提问的方式总是引导式，就是让对方多说，自己倾听，从回答中很容易就看出创业者的心态和项目本身的漏洞和优势，所以对这三个人的评判很快就有了结果，整个过程显得干净利落。

周友康看得暗暗惊讶，杨子俊的评判给他一种老练、举重若轻的感觉，许多关键的问题故意引而不发，反而让参赛者心理起变化，从而诱导参赛者自己提出来。最可贵的是他的问题乍一听好像不着边际，可是仔细一想寓有深意。

念及此，周友康不由自主地看了杨子俊几眼，只见他神色自信而自然，好像一切都在掌握之下，一时心中再也不敢有半分轻视之心。

《精彩中国》这个节目单就融资而言，效果并不好，有三分之一的机会能够融资成功，所以大部分参赛者都不完全是冲着资金来的，很多人都是想锻炼一下，或者开拓一下人脉。

正因为如此，有很多人在参赛的时候表现得很轻松，也很放得开。周友康把主评推给杨子俊以后，杨子俊也就当仁不让，因为主办方事先有评

审要求，所以一律按要求来。

这些要求无非就是第一看人，第二看项目的竞争力。考评对杨子俊来说是拿手好戏，往往只需片言数语就能判断这个项目究竟有没有戏，所以比赛的进度一时也加快了很多。

但是，一旦对方是互联网项目，杨子俊便会多聊几句，问的问题不仅多而且细，不过遗憾的是，并没有发现中意的项目，因为大部分人带来的项目都没有什么创新，即使有些人带来的项目看上去有点儿新意，但是跟国内互联网发展的状况又明显不符，估计几年以后才会有投资价值。

不过，杨子俊却丝毫不觉得沮丧，相反情绪很是高涨。今天来的很多创业者都跟他一样，是很有激情也是很执着的，他们或许还有这样或那样不成熟的地方，但是在杨子俊看来都不是什么不可逾越的天堑，通过努力和磨炼都是可以弥补的。

如果杨子俊不是把红树林的投资方向已经定了的话，其实很多项目还是很看好的，而且看好的一些项目，是像美联信息服务集团这些大公司所不看好或者不会投资的，因为对方在团队和运营上或多或少有点儿硬伤。

得到这样的结果杨子俊很是满意，他对创新风投的前景也更有了信心，创新风投可以说目前在国内是首创，所以暂时还没有竞争对手，也就是说只要自己用心去找，就一定能够找到满意的项目。

信心越强，状态也就越好。杨子俊在评审别人投资项目的时候也渐渐是妙语连珠，他很少说别人的项目是好还是不好，基本上都是给予建议；而且有很多细节的地方，他不清楚会向参赛选手请教，一点也不给人高高在上的感觉，所以很多参赛者都是在愉快的谈话中结束了比赛。杨子俊相信，有很多人即使没有获得晋级资格，他们参加这次比赛也会收获良多。

就这样，广东赛区的比赛在杨子俊和周友康的主导下，也渐渐地进入了尾声，晋级的名额也差不多产生了。

最后就只有一个项目了，这时周友康有些不好意思了，因为杨子俊几乎是忙了大半天，自己只是配合而已，周友康提议让他来主评。

最后一个参赛项目是个电子商务的项目，项目计划书的描述很模糊，

让人很难懂，按照正常的情况，像这样的项目是不会有前途的。

参赛者也不是互联网电子商务方面的从业者，他的名字叫徐志伟，年龄大约三十出头，以前一直从事动漫设计，所以怎样看都跟电子商务搭不上。

“你能简单介绍一下你的项目吗？你的项目计划书，我和杨总都没有看明白。”周友康开口问道。

“我的这个项目其实就是一个创新的 C2C 商务网站，网站的名称叫宝葫芦网。在外表看来和搜宝网很相似，但是我们的模式却和搜宝完全不一样，主要的区别有下面三个方面：

“第一，宝葫芦网同样是店主开店在平台上卖东西，但是搜宝的店主是自己找货源，而我们是网站协助店主找货源。

“第二个就是，搜宝的网店个性化的程度和我们不一样。我们网站的店主开店，既可以开在我们的平台上，也可以建立一个另外的网站。

“第三个就是，店主的盈利方式不一样，在搜宝店是店主自己发货，赚取货物的差价，而在宝葫芦网发货的单位叫超级商家，店主赚的钱是信息服务费用。”

徐志伟说到这里，周友康的眉头不禁一皱，这是个啥模式啊？这个人怎么连 C2C 和 B2B 都没有区分清楚啊，念及此，周友康便连忙说道：

“这个我明白！那我问一下，你怎么和搜宝竞争？”周友康问这样的问题其实就是准备结束这次谈话，理由也很清楚，对方明显不行，居然是个电子商务方面的外行。

第二个原因，因为在 C2C 领域已经有了搜宝这样的巨无霸了，他们已经做出了竞争壁垒，其他的小公司或者新进入的公司是很难与之竞争的。

不能不说周友康的判断很有道理，如果按照美联信息服务集团等风险投资的价值观，这样的公司肯定是没有投资价值的。所以，徐志伟听到周友康这样问，神情也是很沮丧，他知道评委其实没有真正看懂这个项目，否则也不会这样问的。

意识到可能没有机会了，徐志伟也就随便敷衍了几句，周友康接着又

问了几个不痛不痒的问题，一看时间差不多了，这次沟通也就算完了。至此，广东赛区的比赛也就全部结束了。

比赛是残酷的，失败者总是多数，而失败的人肯定会有一些沮丧，所以比赛结束后会场的气氛明显没有比赛前那样热烈了。获得晋级资格的人固然是欣喜若狂，但是更多的人却表现得很沮丧，有的甚至还很有情绪，而其中徐志伟就是很有情绪的。

本来徐志伟这次参赛是下了很大决心的，他在赛前估摸自己再怎样也能进三十二强，可是现实的残酷让他很快意识到这次比赛已经结束了，比赛失败了他倒不是最失望的，他最失望的是评委根本就没有听懂，就直接把自己刷下来了，所以他一出赛场在接受中央电视台采访的时候就直言不讳地说评委跨行太厉害了，虽然他说得很委婉，但是意思很清楚，他是在对评委的实力表示质疑。

一通发泄过后，徐志伟渐渐冷静下来了，他也清楚无论自己怎么发泄，比赛的结果都不会改变，可是摆在面前的是公司资金链马上就要断裂了，如果再融不到资金，公司就再也不能支撑下去了。

为了宝葫芦网，徐志伟可以说押上了全部身家，可是因为自身经验的缺乏，还有项目本身操作难度很大，所以一直都处于巨额亏损中。现在自己的积蓄也已经见底了，项目又得不到投资人的认同，看来夭折是不可避免的了。想到辛辛苦苦打造的网站就要解散了，徐志伟只感觉心像刀绞一样。

“你好，请问你是徐志伟先生吗？”正在徐志伟胡思乱想，感觉走投无路的时候，突然听到有人在叫自己，他惊讶抬起了头。

对方是个二十多岁的小姑娘，人很是小巧秀气，一身灰色的职业套装，脸上挂着甜甜的微笑，看上去很有亲和力。

“哦……对！对！我正是徐志伟，请问您有什么事吗？”呆立良久，徐志伟才疑惑地说道，按理说比赛已经结束了，组委会不应该找自己啊。

这个小姑娘正是杨子俊新配的秘书，名如其人，叫王甜，她微微一笑

说道：

“您好！徐先生，我是红树林投资有限公司杨子俊董事长的秘书，我们杨总想见见你，不知道您方便吗？”

徐志伟一愣：“杨子俊？不就是今天那个一直没怎么说话的评委吗？他会有什么事情呢？不会是对自己的项目有兴趣吧？”

念及此，他便连忙说道：

“哦，没问题，我随时都可以。”

王甜嫣然一笑，礼貌地说道：“要不您就现在过去吧？方便吗？”

徐志伟脸上一喜，评委刚结束比赛就找自己，是不是觉得自己的项目有前途啊？于是他连忙点点头，示意没问题。王甜转身在前面带路，朝杨子俊的房间走去。

杨子俊之所以想见徐志伟，并不是因为他在比赛结束就狠批裁判的原因，大部分失败者都有这样习惯，徐志伟这样的言辞只会让人觉得他很成熟，绝不会有人认为是评委的水平真的很烂。

杨子俊想见徐志伟，无非是对他的项目感兴趣，他刚才在徐志伟进行项目阐述的时候没有听全，但是隐隐约约感觉这个项目背后没有那样简单，可能还真是一个很有创新的项目，所以想继续深入了解一下。

“先生，你好！你请坐！”徐志伟一进门杨子俊就道，“小王，给客人倒茶。”

看到杨子俊这样热情，徐志伟也感到有些不好意思，毕竟自己刚刚抨击过评委。

不过杨子俊好像一点也不在乎，他微微一笑说道：

“你的那个项目，实际上就是在网上建立一个像现实中的销售渠道一样的东西，是不是啊？”

徐志伟一愣，没有想到杨子俊一见面就谈到了自己的项目，于是连忙说道：“是啊，不过也不全是。”

徐志伟说完，心里也有些纳闷，显然杨子俊对项目的理解要比周友康深刻得多，为什么在比赛的时候却一言不发？

杨子俊微微一笑，他仿佛看穿了徐志伟的心思，说道：“其实你这个项目并不适合《精彩中国》和大部分主流的投资公司，因为一般做风险投资第一就是看人，后面才是项目，而你没有任何网站运营经验，这就是你最大的软肋，你以前是个设计师，商场上的经验也不是很丰富，所以从选人的角度你肯定是不合适的。

“然后再说项目，C2C 项目在国内已经有了大公司存在，阿里山的搜宝、咨讯的拍得网也上线了，所以从同行地位来看，你也处于弱势，所以风投抛弃你也是必然的，你明白我的意思吗？”

徐志伟一听，神情立刻黯淡下来，如果风投的标准真是这两方面的话，自己还真的不是很合适。不过，杨子俊随即又说道：

“我们红树林也有一个基金在做风投，理念和他们有些不一样，所以只要你的项目确实有新意，我们也不排除投资的可能性，这也是我想找你谈谈的原因。”

徐志伟眼睛一亮，对项目本身他是绝对有信心的，宝葫芦网之所以现在没有成功，是因为资金和运营水平的制约。想到这里，徐志伟连忙说道：

“其实，杨总对我的项目已经有了初步了解。宝葫芦网和搜宝网以及拍得网根本就是两回事，要不我再细细解说一下我的项目？”

杨子俊点点头：“我正是这个意思。现在不是比赛，没有时间限制，所以希望你能把项目说清楚，因为你刚才的解说确实不清楚，也不能全怪周友康没听懂。”

徐志伟讪讪一笑，知道这是杨子俊隐讳说他抨击评委的事情。不过，他的脸色马上就恢复了正常，不慌不忙地喝了一口水，沉吟了一会儿才说道：

“其实我这个项目最关键的地方，就是把商家分成两级：第一级我们叫超级商家，相当于我们现实社会中的批发商。每个行业甚至每个产品，我们都计划打造几家超级商家，这些超级商家有这样的特点：

第一，我们对超级商家的审核是非常严格的。我们是现场审核，要看

他们企业的经营执照，要看他们的库房，有生产线的商家，我们甚至要看他们的生产线；一旦他们有机会成为我们的超级商家，他们的产品就可以进入我们的超级商家库，供我们普通的店主挑选。

“第二，超级商家还要提供发货服务。店主卖出产品后，货是由他们发的，所以他们必须要有专门团队来负责这个事情。如果不能满足这个条件，也是不能成为我们的超级商家的。

“第三，我们每个类别甚至每个产品都不会只有一个超级商家，因此超级商家之间也是有竞争的，而且，我们会对超级商家进行年审，年审不合格的商家会取消他们超级商家的资格。

“第四，超级商家必须保证发给所有店主的产品价格都是一个标准，但是最后的零售价格却是店主决定的。

“我们推出超级商家模式跟搜宝比，优势是明显的：第一，宝葫芦网店主的信誉和产品质量比搜宝容易得到保证；第二，买主支付方式可以更加灵活，不管用什么方式支付都可以，因为他们支付的费用全都是支付给宝葫芦网的，宝葫芦网在买主收到商品后，才会把钱转给超级商家和普通店主。”

杨子俊听得很仔细，脸色也渐渐有了一些变化，自己的感觉果然是正确的，这个项目果然是很有创意。徐志伟的项目简直就是一个 B2B 和 C2C 的结合体，这个结合体克服了两种模式的劣势，同时也具备两种模式所有的优势。

“真是一个绝妙的创意！”杨子俊心里暗道，不过他脸上却不动声色，只是点点头示意他继续说。

徐志伟微微一笑，继续说道：“上面我们说了超级商家，也就是说了批发商，接下来我们就说说普通商家，也就是普通的店主。宝葫芦网的店主只需要考虑网店推广和批发商以及商品选择问题，至于商品质量、商品发货、售后服务这些问题都不用担心，因为超级商家都是有协议的。

“比如说，用户买了一个产品在保修期内坏了，他们找到店主后，店主只需要通知超级商家的售后服务部就可以了，而不需要自己去找批发

商。我们都知道，现在很多人想开店，但是一直难开起来，主要的原因有几点：第一点是他们不知道卖什么，缺乏货源；第二点是他们还有其他的工作，如果兼职开店，就没有精力去跑市场找商品；第三点就是资金问题，虽然开店资金不需要很多，但是如果想把店开大，肯定还是需要有些库存货物的，有库存就会有积压，这样无形中提高了店主的成本。

“但是宝葫芦网的出现解决了这一切问题，不管是白领、学生、家庭主妇还是任何人，只要他们有一定的社会资源，或者喜欢上网，他们很容易就能把店开起来，只要把店推广好了，每个月就能得到一笔不菲的收入，所以宝葫芦网将是兼职者和自由职业者的天堂。”

杨子俊听完，久久没有说话，他不能不感叹徐志伟这个项目创意很高妙，他完全是在革命互联网的分工模式，店主由原来的纷繁复杂的事务中解放出来，只负责信息推广，而超级商家则从营销中解放出来，只负责生产和物流，他们共赢共生，互惠互利，这是一种高级分工。

还有，宝葫芦网和搜宝网、拍得网这些传统 C2C 网站相比，还有几个优势。一个优势是宝葫芦网更容易吸引人气，因为很多店主实际上就是消费者演变而来的，他们成为店主后，必将吸引更多消费者过来，这样一来，就完全实现了渠道扁平化，最终的结果就是，宝葫芦网同种商品的价格必然比其他网站低。第二个优势就是，宝葫芦网比搜宝网和拍得网更容易找到盈利模式，一旦发展到一定规模后，宝葫芦网只需要每件商品利润分成就可以轻松盈利。

“这个项目我一定要亲自运营，这绝对是个了不起的项目，如果运作成功，自己就会成为电子商务行业的真正霸主！”良久，杨子俊在心里暗暗说道。

“好了，徐先生，你的项目我基本上听明白了，不过我想问一下，目前宝葫芦网做到了哪一步？”杨子俊心里有了定计，便不动声色地说道。

徐志伟脸色一变，很久，他才叹了一口气说道：“目前不是很理想，很多人都不愿做超级商家，因为很多人目光都比较短浅，只注重眼前的利益，超级商家刚开始当然是很难盈利，所以他们不愿意投入人力、物力在

这上面。”

杨子俊暗暗摇了摇头：“徐志伟果然不是做企业的，自己没做好，居然怪别人目光短浅。你能指望每个做生意的都有长远目光吗？如果别人目光长远，这个项目还能轮到你来做吗？”

想到这里，杨子俊不禁感到有些好笑，看来要做这个项目的話，还真只有收购他的公司。念及此，他也没有再问，因为对方连超级商家都还没有突破，网站运营程度也是可想而知了。

本来，杨子俊完全可以自己组建这样一家公司，但这个项目的创意是徐志伟提出来的，完全把别人甩开，在道德上站不住脚，在中国这个讲道德的国度，珍惜自己的羽毛是很有必要的。

“好的，徐先生，我基本上明白了。这样吧，你方便留张名片给我吗？我最近比较忙，有空的时候会跟你联系。”杨子俊寻思良久，还是决定先拖一拖，既然自己没有竞争对手，也没有必要那样急，况且这个计划还要跟慕容韩佳和网络前线的骨干人员商量一下，因为徐志伟不过是个空想家，具体细节上估计他也不是很清楚，要知道，一个想法要变成现实是很不容易的。

徐志伟走后，杨子俊连忙叫上王甜收拾行李，驾车直奔深圳而去。

当天晚上，杨子俊就约慕容韩佳、罗西和欧阳一秋碰头，把计划抛了出来。罗西和欧阳一秋倒没有什么感觉，他们长期生活在海外，对阿里山和搜宝也并不了解，可是慕容韩佳就不一样了，她连忙说道：

“好，这是个完全创新的电子商务模式，真是世界首创啊！我认为一定能成。马鹏飞不是叫嚣，在中国电子商务市场上他看不到对手吗？嘿嘿，这次就让他见识一下我们的厉害！”

杨子俊苦笑了一下，慕容韩佳还真是激情飞扬，看她激动的样子，马鹏飞有那么好超过的吗？随即，他便说道：

“好了，好了，慕容，不要兴奋过度。这是个庞大的计划，首先这个项目需要的资金非常大，我估计至少要几个亿；第二，如果我们要运作这

样一个项目，需要的人才也是非常多的，凭网络前线的那几个人是远远不够的，如果没有人才，这个项目也只能搁浅。

“资金问题，我们倒可以跟股东沟通，但是人才问题才是困扰我们最大的瓶颈，网络前线虽然是一家网络咨询公司，但是公司里面没有人有运作这么大架构网站的经验，更没有精通大型电子商务网站运营的人才。”

听杨子俊这样一说，慕容韩佳立刻冷静了下来，杨子俊的话可谓一语中的，红树林本来只是一个投资公司，现在要运营一家大型互联网公司，还真的没有这方面的专业人才。况且这样的人才要求都比较高，就是星火公司也没有。慕容韩佳寻思良久，也没有找到妥善的策略。

“杨，我建议收购一家比较大的电子商务网站，你认为怎样？”罗西突然说道，他果然是做资本运作的人，一下就找到了一个可行的办法。

慕容韩佳眼睛一亮，向罗西投去了赞赏的目光，然后又看向了杨子俊。

杨子俊点点头，说道：“其实我也是这么想的，不过国内电子商务市场都被几大巨头把持着，尤其是 C2C，基本上就是搜宝、拍得、有趣这些网站，要收购这些网站几乎是天方夜谭，而其余的网站基本上不值一提，收购过来价值也不大；至于 B2B 网站，几个有名的网站现在还在亏本，收购的难度估计也很大。”

大家都点了点头，目前确实没有合适的收购机会。突然，慕容韩佳眼睛一亮，开口说道：

“现代商务网怎样？他们现在被阿里山逼上了绝路，基本上也是年年亏损。据我了解他们内部人才还是很多的，就是公司内部派系太多，大家不够团结，董事长又有点儿家族化观点，亲戚全在公司高层任职，正因为这些原因他们才表现疲软。”

杨子俊听得连连点头。现代商务虽然是 B2B 网站，但是和 C2C 网站架构很相似，而且现代商务毕竟是国内最早的电子商务网站，还在香港上市，在国内有一定影响力，也有一定底子。

这还不是最关键的，最关键的是现代商务现在年年亏损，很多其他的

业务都被卖掉了，可谓是内忧外患，这个时候收购应该有机会成功。

“这个可以考虑，但是这样大的项目也要很小心运作才行。我们明天到公司开个高层会议，网络前线的主要领导也都要参加，我们先进行一下可行性分析。”杨子俊寻思了一会儿才缓缓开口说道。

慕容韩佳点点头：“对了，像现代商务这样大的公司整合起来难度很高，而且收购成功后原公司很多人员都是要流失的，所以我们自己也需要储备一些人才才行。还有一个问题就是，现代商务的总部在北京，收购后总部放在哪里也需要进一步研究。”

慕容韩佳说完，三人都点点头。

“对了，罗西，你要准备从红树林出来了，要完成这样大的资本运作，整合这样庞大的公司，我必须要助手才行，你那边就交给欧阳一秋处理吧！对了，胡剑武现在如何了？”杨子俊考虑了很久，还是准备把罗西从红树林先解放出来，因为罗西在欧赖尔工作过，对资本运作和资源整合还是很有经验的，他正需要这样的助手。

罗西一笑，说道：“没有问题，胡剑武成长很快，但是目前还不能独当一面。不过有欧阳罩着，应该没有问题。”

罗西看上去很是高兴，能参加这样的大项目运作确实是一件振奋人心的事情；而欧阳一秋则很羡慕罗西，杨子俊一说完，他就朝罗西挤挤眼。

杨子俊呵呵一笑，说道：“好了，今天就这样吧！慕容，散会后连夜通知红树林和网络前线的高层，明天大家一起来开个会。对了，看你父亲有没有时间，要星火的董事也来参加吧，他们也是股东嘛！”

慕容韩佳笑了笑，表示没有问题，随即她便连忙告辞去工作了。

“欧阳，一个人管理五十个人什么感觉啊？”杨子俊说道。

“没什么感觉，我倒希望能跟你一起去运作那个创新电子商务计划。”欧阳一秋笑着说道。

杨子俊点点头，洒然一笑：“要不你跟罗西换换？他要是没有问题的话，我也没意见。”

欧阳一秋眼睛一亮，连忙说道：“那好啊，罗西来管理这笔资金比我

更好，他完全可以做到万无一失，是吗？罗西！”

罗西连连摇头：“不！不！欧阳，还是你合适，你管理我们也放心。杨的这个计划非同小可，我在资本运作上比你有经验，我更能帮到杨，难道你不这样认为吗？”

罗西说到后面，神情明显有些激动了，他可不愿放弃这样的好机会。

杨子俊哈哈地笑了起来，他是开个玩笑而已，可是看到罗西如此在乎这个项目，他心里还是很高兴，至少说明大家士气还是很高的，于是连忙说道：

“好了，好了，你们两个不要争了。三公子，你的滨海基金也是很重要的，可是我们现在唯一盈利的业务，你要管理好，不然，没有炮弹我们怎么能够打胜仗呢？”

杨子俊一锤定音，欧阳一秋和罗西也没有再说什么，几人随便闲聊了几句，便各自下班了。

第五章 收购现代商务红树林蛇吞象， 野心比天还大杨子俊大手笔

宝葫芦网具有创新电子商务模式的优点，但由于运作难度高，网站架构大，需要方方面面的高手人才。为了尽快将宝葫芦网运作起来，杨子俊打算收购国内一家大型电子商务公司现代商务网，进行资源整合。听他谈完自己的设想，公司高层纷纷质疑：这哪里是做风险投资啊，这简直是在玩大手笔资本运作；现代商务不管怎样都是个上市公司，虽然业绩不行，可瘦死的骆驼比马大，没有几个亿估计做不成这笔收购；再说，现代商务总裁郭伟林压根就没有出卖现代商务网的打算……其实，只有杨子俊心里明白，他已经与郭伟林商洽好了，为了现代商务网的明天，郭伟林最终含泪出让了现代商务网的全部股份，希望它在杨子俊的手中发展壮大。

第二天一早，红树林和网络前线所有的高层全部聚集到了红树林公司的办公室。自从红树林收购网络前线后，这是两家高层第一次一起开会，大家都知道杨子俊要有大动作了。

果然，没过多久，杨子俊就带领慕容韩佳、欧阳一秋、罗西走进了会场，公司的四巨头全部参会肯定有重要的事情。一会儿，星火投资的慕容文也作为红树林的主要股东来到了会场，一时大家开始交头接耳，议论这次会议的主要内容。

“好了，大家安静下来吧！今天是红树林和网络前线高层的第一次聚首。不过大家放心，像这样的碰头我们以后经常都会有，原因无他，因为

我们已经决定，梦幻基金以后投资的主要方向将是互联网行业，所以，以后公司的每一笔投资都需要红树林和网络前线共同参与，网络前线是专家智囊团，而红树林则是扮演一锤定音的角色。”会议一开始，作为主持人慕容韩佳首先说道。

慕容韩佳一说完，大家心里清楚公司是要做投资了，都安静了下来。

“马总，现在网络前线和拍得网合作的进展情况怎么样？”大家安静下来后，杨子俊开口问。

“目前合作很好，我们的很多建议他们都接受了，而且现在他们的广告投放基本上都是我们经手。”马栋梁说道。

杨子俊点点头：“很好！对了，拍得网的具体运营和网站改版我们参与吗？”

“网站运营方面我们还没有参与，但是他们网站改版征求了我们的意见，我们专门派人给他们作了分析。”看到杨子俊一直问拍得网的事情，马栋梁不禁有些疑惑，难道这次收购跟拍得网有什么关联吗？

“能够做到这样很不错了。对了，你们现在要在电子商务方面大量吸纳人才，还有，从现在开始详细分析国内所有知名的电子商务网站，把他们目前的运营状况、网站的优势劣势、以后可能的发展方向全部要弄清楚。”俗话说知己知彼，百战百胜，杨子俊现在终于开始动用网络前线这颗早就布好的棋子了。

其实，杨子俊召开这次高层会议主要目的，一是了解一下网络前线的实力和人才储备情况；二是大家共同商议一下宝葫芦网创新的电子商务模式，对这个模式进行可行性分析；三是讨论收购现代商务的可能性。

基于这些原因，杨子俊问了一些基本情况后，就直接说了自己的想法，他的讲话条理很清晰，主要说了三点：

第一点，他详细解释了宝葫芦网这种创新电子商务模式的优点，以及准备收购宝葫芦网的意图；第二点是宝葫芦网收购后的运作问题，由于宝葫芦网的运作难度高，而且网站架构大，所以需要的人才很多，他打算收购国内其他的大型电子商务公司，然后全面进行资源整合，从而快速壮大公司的实力；第三点，杨子俊讲了收购现代商务的想法，以及为什么选中

现代商务的原因。

杨子俊的讲话一结束，会场就乱成了一锅粥，这哪里是做风险投资啊，这完全是玩大手笔的资本运作，这是收购一个小公司，然后借现代商务的壳将其做大，收购现代商务也是一个大胆到极致的想法，现代商务不管怎样是上市公司，虽然业绩不咋地，可是瘦死的骆驼比马大，没有几个亿估计很难完成这笔收购。

梦幻基金收购一个壳就花了二三亿，整合运营又需要二三亿，等于这个项目在没有盈利以前，就要先烧掉五亿以上。

慕容文此时只感觉脑袋有些炸，总觉得思维有点儿赶不上趟，杨子俊怎么老这么天马行空啊？他创立红树林之初就搞了一个四不像的公司，三个亿起家，然后快速地借鸡生蛋，东一榔头西一棒地一整合，一下就变成了两个基金，资金规模达到六亿；现在整合刚完成，又准备来一个蛇吞象。

收购现代商务，借壳杀入电子商务市场，他有把握吗？红树林加上网络前线的员工一共还没有现代商务的一半，万一收购的时候，人家有点小动作，那不是整个崩溃了吗？

念及此，他连忙开口说道：

“杨总啊，这个项目要慎重。你必须得要作详细调研才行，而且是否能够实施，还得梦幻基金所有合伙人同意。”

杨子俊点点头，看到大家一个个吃惊的表情，心里暗道：“难道这就被雷晕了吗？怎么这么不禁折腾啊，看来大家心理承受能力还得加强啊！”

念及此，杨子俊便开口说道：

“大家不用大惊小怪，我这不只是个初步设想嘛。今天召集大家开会就是一起讨论分析，可是我怎么看到大家都好像乱了方寸似的。好吧，我就把思路理顺一下。马总，你先说说宝葫芦网的项目怎么样？”

杨子俊这样一说，下面都安静了下来，大家都开始认真地分析这套组合拳的可行性，这套组合拳是否可行，首先是宝葫芦网的项目是否真的具有威力。

马栋梁并没有马上回答，他认真地把宝葫芦网的各种特点理顺了一

下，又慎重地思考了一会儿，才说道：

“宝葫芦网确实是个很好的项目，他们的这种思路完全是独辟蹊径，我个人认为是有可行性的，但是这个项目也有几个难点。第一个难点就是超级商家的问题，要知道全国有上千个行业，每个行业我们都去物色这样的超级商家，得需要投入多少人力物力啊？还有超级商家的数目也是问题，如果同一类产品的超级商家过多，则他们的利润难以得到保障，影响他们的积极性；可是，过少又体现不出竞争性，那样宝葫芦网的商品就不会体现出优势来。

“第二个难点就是运营的问题，这样的网站架构是非常吓人的，每个超级商家和店主都需要有自己的后台管理，需要大量的商品数据库，同时公司需要大量的客服、营销、技术等人才，而我们现在肯定提供不了。”

马栋梁这段话是经过深思熟虑的，说得也很到位，也确实说到了重点上。

杨子俊点点头，又问道：“目前，网络前线能够提供多少专业人才给我？”

马栋梁神色一变，良久，才期期艾艾说道：“最多三十个人，再多了，网络前线的运作就要受影响了。”

他说完看了杨子俊一眼，他也是没有办法，三十个人已经是极限了，毕竟网络前线的运作时间也不长。

杨子俊没有做声，他显然内心在盘算着什么，过了一会儿，他才清清晰晰说道：

“我来解答你说的这几个难点，第一个难点就是超级商家的问题。我们运作任何公司的时候都要注意重点突破，所以运作宝葫芦网也是一样，我不可能一下调几千人去物色超级商家，这不符合实际。

“我的思路是这样，重点行业、重点地域先突破，所谓重点行业无非就是数码、服装、家具、食品等，我们可以选择五到八个行业，从这几个行业开始垂直运作，只要成功运作几个行业，接下来就会造成多米诺骨牌效应，那个时候我们就不需要花那么多精力去物色超级商家了。所谓重点地域就是北京、上海、广州，我们先要在这几个城市掀起一股风潮，只要

我们把三个城市做好了，席卷全国就很容易了。

“再说第二个难点，运营问题。这个问题又分两个部分，一个是人才缺乏，在这一方面我的设想是先把人才架构搭起来，你能给我三十个人就够了，收购现代商务后也还有些人，宝葫芦网也有些人，我们只要把骨干稳定下来，其他完全可以通过社会招聘、校园招聘等方式完成。

“第二个部分是网站架构，营销、推广各个方面都很有难度，这个问题我们也需要借力。我们要把超级商家、店主甚至是消费者，拉到这个运营大军中来，要借他们的力量宣传推广网站，帮我们改版网站。我举个例子，我们要对超级商家在信誉、产品质量、产品价格、售后服务等各个方面进行评级，而有了这些评级，我们就可以借助店主的力量，在这方面完全可以建立一套机制……”

大家都听得非常仔细，很多人听得目光异彩连连，只觉得豁然开朗，一下就找到了解决问题的头绪，看来杨子俊在网站运营方面果然也是个高手。

“好！杨总说得太好了，这下我心里有底了，这个项目绝对有得做，一旦做成功，我们完全有可能超过搜宝。”马栋梁激情洋溢地说道，其他人都开始附和，显然在宝葫芦网模式可行性上，大家的意见基本上统一了。

“好了，既然大家对宝葫芦网没有什么问题，下面我们就讨论一下收购一家大型电子商务网站的必要性。”既然大家都没有了问题，杨子俊也就把话题引到了下一个层面。

“收购公司然后借壳运作，确实是加快这个项目运作的好方法，但是我们没必要冒这么大的风险去收购现代商务，凭我们自己的力量，用个两三年也能够把宝葫芦网做起来。”马栋梁第一个问题对是否收购公司、借壳运作提出了看法，他认为这样做风险太大。

杨子俊笑了笑，没有说话，看向慕容文，笑着说道：“慕容董事长，你认为呢？”

慕容文不由得感到有些好笑，心里暗道：“杨子俊这是在考我老头子呢！不就是看我刚才反对他的计划吗？不过这个项目还真只有借壳运作这

一条路可行。”

想到这里，他便看向马栋梁说道：

“你认为还有时间慢慢来吗？你得看看你们的对手是谁，搜宝、拍得网，哪个背后不是资金雄厚、人才云集？所以这个项目还有一个关键就是速度一定要快，马鹏飞不是说看不清、看不起、赶不上吗？”

“这句话照样适合你们，你们要在他们还没看懂的时候就要迅速出手，要快速地把网站做大，要产生规模化效应，这样他们就赶不上了。否则，对手就会把你们扼杀在摇篮中，所以杨总的借壳运作是正确的，你们只有这一条路才行。”

杨子俊一笑：“慕容文的眼睛还真是毒，这么大年纪了脑子还这么灵活，看来他应该会支持我吧！”

念及此，他连忙说道：“慕容董事长对收购现代商务的计划怎么看？”

慕容文笑了笑：“你们能够收购现代商务当然好，可是现代商务的郭伟林是个比较执着的人，他是否愿意接受收购还是个未知数；另一方面，现代商务作为上市公司，股权结构也是很复杂的，其中员工控股占了很大一部分，美联信息服务集团、绿色资源都是他们的股东，所以你的谈判方也很多。”

杨子俊一笑：“慕容文是取笑我单相思吧！不过他还真说得有道理，想收购现代商务还得用点儿脑子才行。”

“难道除了收购现代商务以外，我们就没有其他的选择了吗？我听说新浪旗下不也有一个电子商务网站吗？”这时候，王一红突然说道，作为财务总监，她必须对每一笔资金的利用把关，虽然她心里也清楚收购一家电子商务网站是必然的，但是对收购现代商务还是有些不自信。

杨子俊看了她一眼，也明白了王一红的顾虑，随即开解道：“不是不行，但是目前电子商务领域竞争太激烈了，我们收购的公司必须要有一定影响力才行。因为我们现在本来就要以弱胜强，搜宝背后的软银有多强大家都知道，资讯就更不用说，我们要打败他们，没有投入肯定不行的。

“资金方面你不用太担心，我们滨海基金一年有几个亿利润，网络前线也运作起来了，估计明年开始盈利没有问题，加上梦幻基金本来就有一

亿，我们获胜的把握还是很大的。”

杨子俊的这段话等于是最终拍板了，说完这段话后，他用眼睛扫视了会议室内所有的人员，大部分人神色还是很激动的，只有极少数人看上去还是有点儿顾虑。最后，杨子俊把目光落到了慕容文身上，慕容文神色古井不波，好像看不出什么异常，杨子俊暗松了一口气，终于把慕容文解决了。

“好了，今天会议就开到这儿吧！下面对接下来一段时间的工作作个安排：首先，大家对今天会议的内容必须保密，在座的都是公司的高层管理人员，应该没有问题吧！”

见大家都纷纷点头，杨子俊停顿了一下，轻轻嗓子才继续说道：

“从明天开始，网络前线要在电子商务方面加大兵力，尤其是我们目前跟拍得网合作的这个项目，你们更是要用心做好。不要计较利润得失，要把这个项目当练兵场，要把拍得网的各种细枝末节都给我摸清楚。

“第二，公司收购宝葫芦网以后，红树林掌控的网络公司就有两家了，我们收购现代商务后就有了三家公司，到时候要重新整合，我们要成立一个集团公司，到时候人员方面肯定也要重新安排，我先给大家通个气，让大家有个心理准备。

“第三，从明天开始，滨海基金主管证券投资的副总裁罗西将调回做我的助理，滨海基金就交给欧阳一秋副总裁负责。好了，我要说的就是这些，如果大家没有什么问题的话，就可以散会了。”

“小杨啊，你这个天马行空的计划是什么时候弄出来的？怎么事先一点征兆都没有啊？”散会以后，慕容文走到杨子俊面前，笑道。

杨子俊微微一笑，开玩笑说道：“没办法啊，我压力大啊！梦幻基金十个亿，我到现在才投几千万出去，还有九个多亿没有动，这可是巨大的浪费啊。我琢磨不弄出点大动静，你们这些合伙人会有意见啊！”

慕容文笑骂道：“看你这个架势心中早就有了主意，我们反对有效吗？我跟你比只是个小股东啊，其他的合伙人就更小了。不过不管怎么样，你这次还真是大手笔，怎么样？让韩佳跟你去锻炼锻炼？”

说到最后，慕容文终于说到了正题上，慕容韩佳缺少的就是大项目运

作经验。

“爸，网络前线还抽不开身呢！你以为你女儿真有三头六臂啊！”还没有等杨子俊开口，慕容韩佳就抢先说道。

杨子俊暗松了一口气，他还真怕慕容文跟自己较真，于是乘机说道：“你听到了吧！慕容现在可是网络前线的董事长了，在职位上和你是一个级别的，你可不能随便调动她啊！”

说完杨子俊哈哈大笑起来，随即又看向了慕容韩佳：“对了，最近网络前线的业务有什么新的突破吗？”

慕容韩佳嫣然一笑，高兴地说道：“我正要跟你说呢，我们又接了两笔大单。第一个是芒果网下一步三千万的广告计划，全部交给我们，估计报酬不会少于五百万；第二个大单有个新开的视频网站叫优酷网，和我们签订了一份价值三百万的 Web 分析和网站推广的合同。”

杨子俊一听很是高兴，连忙对慕容文说道：“你看到了吗？女儿现在做什么事情你知道吗？她现在打造的是一个网络上的奥美，如果这个奥美打造成功，那么不管互联网行业有多么风云诡谲，我们尽可去一搏。”

慕容文欣慰地笑了一下，看得出来慕容韩佳现在过得很充实，工作积极性非常高，这些都让他感到非常满意，随即便说道：“韩佳，你跟我说说，小杨说的网络上的奥美究竟是怎么回事？我还没有听明白呢！”

看到这种情形，杨子俊笑了笑转身走开了，慕容父女之间的沟通他没有必要参加了，还有更重要的事情等着他去处理……

接下来，杨子俊就开始紧锣密鼓地执行计划了，他先约徐志伟见了一个面，表示对他的项目有兴趣，徐志伟当然是喜出望外了，随后杨子俊又安排去宝葫芦网考察了一次，可考察的结果并不理想。

宝葫芦网本身并没有突出的技术人才和网站运营人才，网站的架构做得很幼稚，注册用户也很少，基本上还没有运营起来，如果要收购宝葫芦网的话，网站要重行改版。

有鉴于此，杨子俊就直接提出了要收购宝葫芦网的计划，徐志伟也很清楚，网站已经支撑不下去了，虽然没融到资金，但是这个时候有买家也算不错了。而杨子俊也没有亏待他，徐志伟建立网站前前后后一共花了

一百五十万元左右，杨子俊便开价二百万买下来了，徐志伟一算账还赚了五十万，他也很是高兴，于是双方很快签订了收购合同。

宝葫芦网到手以后，杨子俊就暂时把宝葫芦网的管理交给了马栋梁，要求他安排人把网站的业务全部接手过来。杨子俊指示网站先不要作大的改变，一切保持原样，但是基础工作，比如机房的建设、人员的招聘等都可以先开始了。

忙完这些后，杨子俊要马栋梁马上秘密组建策划团队，开始对宝葫芦网进行全面策划。对此马栋梁早就作好了准备，很快策划团队就组建完成了，团队的成员全部都是网络前线的精英。在策划团队组建的时候，杨子俊亲自跟团队的每个成员谈过话，重点就是要他们保密，不能向外界泄露宝葫芦网任何信息。最后，杨子俊给马栋梁下了任务，宝葫芦网的策划必须在半年内完成。

至此，杨子俊打造创新电子商务平台的第一步算是完成了，接下来收购现代商务网的计划就提上了日程。首先，杨子俊要慕容韩佳组织网络前线的技术人员和分析人员，开始对现代商务网的数据进行全面检测，虽然这些数据不可能完全准确，但是也可以大致估算出现代商务网的实际商业价值，在实施收购前这种工作是很有必要的。

第二步，杨子俊便开始从现代商务网的外围股东着手，他先给周友康打了一个电话，表示自己对现代商务的股份很有兴趣，而美联信息服务集团对杨子俊的示好反应也很快，他们正想把手中的这个烫手山芋扔掉呢。杨子俊和他们联系后，第二天现代商务网的负责人就表示可以洽谈具体的细节。

可是接下来，杨子俊在与现代商务的另一大股东绿色资源沟通的时候，对方却显得比较冷淡。绿色资源最近日子也不好过，在国际市场上被阿里山打得没有还手之力，他们还在做跟现代商务联合的梦。

“他们以为和现代商务联合起来就能够对抗阿里山了吗？他们和现代商务根本就不能形成互补，即使联合起来也发挥不了作用，他们不知道不能和阿里山进行同质化竞争吗？”

看到绿色资源这种态度，杨子俊心里不禁暗道，可是绿色资源毕竟占

现代商务的股份不少，在百分之十五以上，如果他们坚持不愿出售手中的股份，这对杨子俊来说还真的是个麻烦。

对此杨子俊作了很多设想，可是都没有什么好的结果。

“难道计划一开始就要夭折了吗？”杨子俊心里暗道，“看来下一步只有跟现代商务的管理层沟通了，先看看董事长郭伟林是什么态度再说。”

在杨子俊正在忙着实施计划的同时，《精彩中国》的一强比赛也渐渐临近了，忙了一段时间没有找到什么头绪，杨子俊也只好停下手中的工作飞赴北京去做评委了。

《精彩中国》一强的比赛比前面要正式多了，不仅有比赛，中央电视台还组织了很多有意思的活动，比如商业宴会啊，爬长城的户外活动等等。不过最让杨子俊感到高兴的是评委的层次高了很多，牛根生、马鹏飞、史玉柱、朱新礼都是这次比赛的评委，在中央电视台举办的晚宴上，杨子俊一个个跟他们打了招呼，大家也都很客气，丝毫不因为杨子俊年轻而有所怠慢。

尤其是马鹏飞，虽然他在媒体上给人的感觉好像很高调，不过在现实中他的为人却恰恰相反，给人的感觉很是豪爽。杨子俊特意跟他多聊了一会儿，他也想看看一手创造阿里山神话的掌门人究竟有什么特别的地方。

初步接触过后，杨子俊已经对马鹏飞有了一个判断，其实马鹏飞平时说什么自己对互联网不懂、什么“用望远镜都看不到对手”，这些话都不是他的真心话，都是他放的烟幕弹。马鹏飞对互联网很懂，很多理解比别人要深刻得多；对竞争对手的关心程度也是很高的，国内稍微大点的电子商务网站他都有关注。杨子俊可以看出来，正是他这种真真假假很有迷惑性，但是马鹏飞内心却是个非常小心而慎重的人。

马鹏飞今天的感觉也有点儿奇怪，杨子俊的名字他是听说过的，不过在印象中，杨子俊好像是做家电的，可是今天这小伙子怎么一直跟自己谈互联网呢？难道他也对互联网有兴趣？聊过几句后他发现，杨子俊对互联网还真懂得不少，丝毫不弱于行内人。

“怎么？杨总，你难道也想进入互联网吗？互联网行业的水可深得很

啊，进来要小心啊！”马鹏飞沉吟良久，还是提出了自己的想法。

杨子俊微微一笑，半真半假地说道：“是啊，我是有这样的想法，都是让你给害得，自从我在电视上看到你说用望远镜也找不到对手以后，我就寝食难安，总想给你找个对手，这么大的市场就一个阿里山，难道你不觉得寂寞吗？”

马鹏飞哈哈大笑，他显然不知道杨子俊是真有此心，完全把这句话当成了戏谑之言。

“是啊，杨总，我比较看好你，我也一直想给马鹏飞找个对手，为此我付出了很大努力，可是收效甚微，接下来就看你能不能行了。”说话的是鲁天海，他不知什么时候来到了杨子俊的身边。

杨子俊眼睛一亮，连忙举起手中的酒杯跟鲁天海碰了一下说道：“你好！鲁总。久仰大名啊，你们美联信息服务集团这样财大气粗都没法给马总造成威胁，我出手就更加没有把握了。”

杨子俊说完，三人都笑了起来。不过最后，鲁天海却意味深长地说道：“那可不一定。互联网是斗智，不是斗钱，杨总被国内媒体誉为‘天才’，说不定就能在互联网市场上好好教训一下马鹏飞，你说是不是啊？”

杨子俊微微地笑了一下，他知道鲁天海是说关于现代商务股份的问题，自己给周友康打电话提出收购现代商务的股份，鲁天海作为全球副总裁肯定也知道。他这样说，看来是向自己伸出橄榄枝了。

杨子俊正准备开口说话，突然他的眼睛扫到了另外一个人的身影，这个人正是杨子俊要找的现代商务网董事局主席郭伟林。杨子俊连忙跟鲁天海和马鹏飞道了一声别，朝郭伟林那边走去。

“郭总，你好！我叫杨子俊，很高兴见到你。”杨子俊开门见山地说道。

“杨子俊？哦，呵呵，我也是久仰大名啊！真没想到你还这么年轻，真是后生可畏啊！我在你这样大年纪的时候还是个穷光蛋呢！”郭伟林略微愣了一下开口说道，显得很热情。

“哪里，哪里，我可是久仰大名啊，作为国内最早的电子商务网站的创始人，郭总早就名扬神州啊！”杨子俊连忙客气地说道。

郭伟林微微一愣神，随即呵呵笑道：“好了，我们不说这些恭维话了，作为最早的电子商务网站，我们的市场现在没做好，作为董事长，我很汗颜啊。对了，我们这次好像是一组的？”

杨子俊眼睛一亮，和郭伟林在一组做评委那就最好了，趁此机会可以和他混个脸熟，也顺便探探虚实，看收购现代商务的计划究竟能不能成，于是连忙说道：

“我感到很荣幸啊！”

郭伟林疑惑地看了杨子俊一眼，沉吟了一下肯定地说道：“还有牛根生，我们仨一组。能来《精彩中国》跟年轻人多交流，我就非常满意了。”

杨子俊点点头，郭伟林也是个坦率、豪放的人，可惜思想观念老了一点，估计他被马鹏飞骑在头上心里也不舒服吧！想到这里，杨子俊又想到了欧阳桐，这两个人还真有点相似的地方，只是欧阳桐从事的家电业没有互联网发展这么快罢了，否则，中企集团是否有现在的地位还真说不好。

“郭总，你好！我是参赛选手王军，认识你很高兴。”在杨子俊胡思乱想的时候，有个参赛选手趁此机会开始找郭伟林说话。

郭伟林礼貌地点点头，和对方碰了一下算是打了招呼，不过对方显然有事情，喝了一口红酒后，连忙接着说道：

“是这样的，郭总，我的项目是汇通天下支付公司，我了解到你们现代商务网目前还没有支付系统，看看有没有合作的可能。”

杨子俊哑然失笑，这小伙子还真是会把握机会，在酒会上谈起了业务，倒要看看郭伟林怎么应对。

郭伟林神色一滞，沉吟了一下道：“呵呵，我们现代商务网目前这类支付的客户还没发展起来，你们最好找 B2B 或者 C2C 网站比较合适。”

王军笑了笑，好像并没有准备放弃：“郭总为什么没有进军 C2C 领域？目前现代商务网的 B2B 业务已经处于瓶颈阶段了，进军 C2C 拓展一下业务，也是不错的选择啊！”

这次不仅是郭伟林，就连杨子俊也感到很是好笑，哪有这样谈业务的，难道这就是所谓的没有机会创造机会也要上？

“谢谢你的好意，小王。不过现代商务现在最核心的精力要放到跟绿

色资源的合作上，我们没有太多精力涉足新的领域。”郭伟林哭笑不得地说道。

王军点点头表示理解，不过接下来话锋一变，开始提出自己的疑惑了：“郭总，其实我一直不明白，目前国内 B2B 已经明显是阿里山的天下了，这个时候现代商务应该开辟新业务才是上策，您为什么还如此执着地一定要做 B2B 呢？”

听到王军的这句话，杨子俊简直是绝倒，生意没谈成，怎么又开始对郭伟林的战略质疑起来了？

郭伟林脸色一变数变，显然他现在很恼火，不过这种场合不能较真，一时很是尴尬。王军也看到了郭伟林的神色变化，他也许觉得自己说得有点重了，连忙解释道：

“郭总，我其实没有别的意思。我参加《精彩中国》，也就是想跟像您这样的企业家多交流学习一下，可能我刚才提的这个问题，是您不太愿意面对的，不过，我也只是据实说而已，你千万不要朝其他的地方想。”

郭伟林嘴唇掀动了几下，显然他准备发火了，杨子俊看到情况不妙，连忙说道：

“呵呵，王先生，其实您说得也不全对。B2B 目前在中国才诞生几年，目前阿里山虽然占了上风，但是最终的结果也不能妄断，你怎么知道现代商务就没有机会呢？”

杨子俊说完，郭伟林看了他一眼，对他的解围也是暗暗感激，如果刚才真是忍不住发火了，确实有损自己的形象。

“这位先生明显说得不能让人信服，目前阿里山已经占据了超过百分之六十的市场份额，几乎所有的商家都已经习惯了用阿里山平台，他们的规模效应已经形成了，现代商务要想改变用户习惯，我认为很难。”王军一下没认出杨子俊来，看到他和自己年纪差不多，马上反驳道。

杨子俊笑了笑：“你知道世界上最早生产汽车的是什么公司？你肯定不知道，因为它早就垮台了。我们知道工业化和电气化都经历了差不多百年的历史，目前的互联网还处于一个很幼稚的阶段，而阿里山和现代商务也都还是一个很小的孩子。我打个比方说吧，有一群小孩都是上一年级

的，小孩甲在一年级是第一名，但是你能断定到中学的时候，小孩甲还是第一名吗？”

王军一愣，他明知杨子俊有点儿诡辩，但是也没法辩驳。而郭伟林听杨子俊这样一说，脸上的神色也缓和了不少，于是又跟杨子俊寒暄了几句，才转身离开。

看着郭伟林的背影，杨子俊笑了笑，其实刚才王军说得很有道理，现代商务网在 B2B 市场上如果不创新，真的是没有什么机会了，可是郭伟林显然对绿色资源还有一丝幻想，真是一个倔强的老头啊。

“您好！杨子俊先生，我是鲁天海先生的助理王峰，鲁先生想约您晚宴过后一起聊聊，不知道您是否方便？”正在杨子俊胡思乱想的时候，突然听到有人叫自己。

杨子俊扭头一看，一个三十岁左右、温文尔雅的年轻人正微笑着站在旁边。

杨子俊微微一愣，随即便笑了笑，说道：“鲁天海先生约我？没有问题！告诉我房间号吧，宴会结束后我去找他。”

王峰笑了笑，随即便告诉了杨子俊房间号码，然后优雅地点点头，转身离开了。

“鲁天海？呵呵，没有想到我穿越过来了，还是要跟你打交道。”杨子俊喃喃地说道。杨子俊前世对鲁天海很熟悉，鲁天海是最早在国内做风险投资的，他为人很大方，但是做投资却非常谨慎小心，目光也是老辣异常，是个很难对付的对手。

因为心里挂着和鲁天海见面，随后的晚宴杨子俊也没有了太多心情，随便应付了一些打招呼的人，到晚上九点的时候晚宴终于结束了。

晚宴一结束，杨子俊马上就回到了酒店，洗了一个澡，换了一身衣物，便按照王峰给的房间号码走去。

“鲁总，你好！很高兴能够和你聊天啊，今天真是一个愉快的晚宴，是吗？”杨子俊一进门就开门见山地说道。

鲁天海微微一笑，说道：“是啊，跟年轻人在一起感觉真的很不错，现在的天下渐渐是你们年轻人的了，你看这些创业者，一个个多有激

情啊。”

杨子俊马上谦虚地说道：“哪里，哪里！鲁总也是正当壮年啊，而美联信息服务集团在你的领导下，这几年在国内也是出尽了风头啊。”

杨子俊说完，鲁天海终于开心地笑了起来，杨子俊的话是说到他的心坎上了，美联信息服务集团这几年在国内的发展确实非常迅猛，把很多竞争对手都扔到了身后，而在这里面鲁天海功不可没。

“对了，杨总啊，刚才在宴会上我看你和郭伟林好像聊得很愉快啊！怎么？你们在谈收购的问题吗？”沉吟了一会儿，鲁天海终于把话题扯上了正题。

杨子俊摇摇头，说道：“哪里可能这么早谈收购的问题，我们只是聊现代商务目前经营状况，结果很不理想啊，现代商务现在的状况看起来不是很妙啊。”

鲁天海笑了一下，说道：“话也不能这样说，现在现代商务不是在和绿色资源联合吗？如果这次他们联合成功，完全有实力跟阿里山一决高下。”

杨子俊心里暗暗笑了一声：“鲁天海还真是老狐狸，我还没谈，他就造势了。既然你那么有信心，还这么急着出让股份吗？”

念及此，杨子俊面色一正说道：

“鲁总，你不会是告诉我，你很看好现代商务和绿色资源的联合吧？绿色资源现在已经惶惶如丧家之犬了，能给现代商务带来什么吗？他们的联合我看起来更像是在作秀，可能吸引眼球的居多，至于实际效果嘛，行内人心里都有数。”

鲁天海讪讪一笑，心里暗道：“果然是盛名之下无虚士啊，杨子俊年纪轻轻，可是一开口却是句句诛心啊，可是他明知道现代商务网的现状，为什么要收购现代商务呢？”

想到这里，鲁天海不打哈哈了，一本正经地说道：

“杨总啊，你对现代商务有意思，我们美联信息服务集团愿意转让股权，我们现在是现代商务的大股东，持股超过百分之十五，至于具体价格嘛，可以商量。”

鲁天海并没有问杨子俊收购现代商务的目的，这正是他聪明的地方，现在对他和美联信息服务集团来说，最关键的是尽快能够扔掉这颗烫手的山芋，鲁天海本人是根本不看好现代商务和绿色资源联合的。

杨子俊笑了笑：“百分之十五太少了，我要收购现代商务百分之六十以上的股份，重组现代商务董事会，我不是想给现代商务投资，而是要收购它，所以，如果我拿不到百分之六十以上的股份，对我是没有任何意义的。”

鲁天海一听这话，神色很是惊讶：杨子俊原来是要吞掉现代商务！他为什么要吞掉现代商务？一时很是疑惑，良久才试探地说道：

“杨总，你想借壳吗？借壳上市？”

杨子俊心里暗暗震惊：“高智商的人反应就是快，一刹那就意识到我要做什么了，不过自己的计划哪能让他洞悉呢？”

随即，他便笑了笑：

“借壳？有这样借壳的吗？我旗下目前就只有一家做网络服务的公司，收购现代商务来借壳上市，这动静也太大了吧？鲁总啊，你也不要胡思乱想啊，我收购现代商务是觉得中国电子商务市场很有前景，想进入这个行业而已。”

鲁天海呵呵一笑，他根本就不相信这套话，不过也没有心思揣摩对方的真正意图，既然对方有此心，那倒可以帮帮他，顺便也把自己手中的股份扔给他。

“杨总啊，如果你真的想收购现代商务的话，你得跟现代商务管理层沟通，郭伟林是核心的管理团队，现代商务的主要股东，这方面我可以帮你。还有，联想也占有一部分股份，我也可以帮你引荐。不过实话跟你说吧！现在郭伟林很热衷和绿色资源的合作，你想收购他的公司，估计他可能还不太愿意，这方面你们也需要好好沟通一下才行。”

杨子俊点点头，心里暗暗苦笑，良久才说道：“鲁总，你认为现代商务跟阿里山竞争还有机会吗？对了，你给我说实话。”最后一句话，杨子俊半开玩笑地说道。

听杨子俊这样说，鲁天海不禁笑了起来，他大致也明白了杨子俊心中

的答案，不过清楚了，也更加疑惑了：“这小伙子有意思啊，明明不看好现代商务还要收购它，他究竟是打的什么主意啊？”

随即，他便狡猾地一笑，说道：

“好，我不敷衍你，我的看法跟你一样，这不是敷衍吧？”

杨子俊一愣，随即看了鲁天海一眼，两人相视大笑起来。

良久，杨子俊面色一正，说道：“鲁总，《精彩中国》这个节目完了以后，你能出面帮我约一下郭伟林吗？你放心，只要你能帮我说服郭伟林，股份转让的价格问题好商量。你看怎么样？”

鲁天海一愣：“杨子俊还真是志在必得啊！看来这次还真是自己扔掉这个烫手山芋的好机会。”

念及此，鲁天海便满口答应了下来。

和鲁天海的这次非正式会面，最后能够达到这样的结果，杨子俊很是满意，他相信有鲁天海在中间斡旋，收购现代商务的机会又大了几分，只要能够成功、平稳地收购，价格多个几千万没有什么大问题。

随后，杨子俊又和鲁天海随便聊了一会儿，便起身告辞了。

《精彩中国》的比赛是模拟商战，所谓模拟商战，主要就是考察参赛选手的各种商业技能是否熟练，对公司运作的各个环节是否精通。几个人分成若干组，每组三个评委，而杨子俊果然是和郭伟林、牛根生分在了一组。

在这三人中，杨子俊是小字辈，而牛根生资格最老，他理所当然为主评。杨子俊则把主要精力放在郭伟林身上了，他要趁此机会多了解一下这位现代商务网的掌门人，所以事事都跟郭伟林沟通。郭伟林对杨子俊的印象也很不错，况且杨子俊在评判的过程中也表现出了很高的水平，所以合作起来也感到很愉快。

不过让杨子俊感到高兴的是，他虽然没有把太多精力放到比赛上，但是出乎意料的是，他们评审的这一组，最后居然是所有组中最出色的。表现最出色就意味着晋级的人多，看到参赛选手们一起兴奋庆祝的情景，杨子俊也很受感染。

而郭伟林和牛根生也兴奋得像小孩子，牛根生在点评的时候高度赞扬

了这一组的团队精神，当然他经常挂在嘴边的那句“小胜靠智，大胜靠德”也不知说了多少次。

随着一强比赛的结束，杨子俊的评委工作也随之结束了，杨子俊回顾这次评委之路，不禁暗暗感到汗颜。因为受公司事情的影响，很多时候他都没有全心全意地投入到评审工作中去，也算是失职吧！

不过随即他又想，之所以造成这种情况，只是因为和马鹏飞、史玉柱比，自己还不够成功。相信再过两年，如果还有机会担任类似这样的工作，那个时候公司走上正轨了，自己再也不要事事操心了，也就能够挥洒自如了。

比赛结束以后，鲁天海没有食言，第二天就给杨子俊打电话，说郭伟林同意面谈一谈，具体时间约在两天以后，地点就在现代商务总部。

现代商务的总部位于北京昌平区，昌平已经属于北京郊区了，杨子俊找了好久才找到地儿。现代商务总部给人的第一感觉就好像是国有企业，员工宿舍、办公大楼、员工食堂，怎么看也不像一个高科技公司，现代商务总部的占地面积可不小，应该有几百亩。

杨子俊暗暗寻思：“不知道这块地是不是现代商务的，如果是的话，根据北京的地价，这块地也能卖几个亿吧？我要是郭伟林，就把公司卖了做房地产得了。”

想到这里，杨子俊连忙甩甩头，为自己荒唐的想法感到好笑。

郭伟林今天对杨子俊的到来也是作了准备的，现代商务可谓是多事之秋，这个时候还有投资人上门，他心里感到很高兴。杨子俊一下车，郭伟林的助理赵青马上就迎了上来：

“你好！杨总，恭候多时了，郭总和鲁总都已经到了。”

杨子俊点点头，笑了一下算是打了招呼，接着便示意赵青带路。

一路上，杨子俊不断地观察着周围的环境，他惊讶地发现，公司里居然连超市都有，不知道有没有现代商务子弟学校？

杨子俊来之前也了解过，这只是现代商务的一部分，只有技术部等几个部门，而其他的部门则在北京四环的写字楼里。尽管如此，杨子俊还是

暗暗惊讶，现代商务的总部占地面积居然和中企差不多，要知道中企可是号称上千亿资产啊。

正在杨子俊思考的时候，赵青示意到了，杨子俊这才发现已经到了一个挂有“董事长办公室”字样的大门前。推门进去就看到郭伟林、鲁天海，还有几个不认识的人都聚集到了办公室里面。

“哈哈，杨总！你能光临现代商务真是蓬荜生辉啊！”郭伟林一看到杨子俊，便热情地打着招呼，随即又对身边的两个人说道：“郭佳，小刘，这位就是杨总，你们应该是久仰大名吧！”

他又扭头看向杨子俊：“这位是郭佳，我的侄子，也是现代商务的副总裁，刘哲是公司的技术总监。”

杨子俊连忙上前跟二人握手，双方又是一阵寒暄。

“郭总啊，今天我算是见识了。你们不愧为大公司啊，总部占地面积比中企集团还大。北京地价这么贵，要不，你改行做房地产得了？”大家入座以后，杨子俊马上开玩笑说道。

郭伟林一愣，随即哈哈大笑了起来，一时会议室的气氛缓和了很多。

“杨总啊，我听鲁总说你对现代商务有兴趣，今天特意找你来就是想多聊聊。我也不讳言，现在现代商务的日子确实不好过，能有投资人光顾我也很高兴啊！”郭伟林停顿了一会儿，便开门见山地说道。

杨子俊笑了笑，没有直接说出自己的想法：“我听说你们准备和绿色资源合作，不知道现在进度怎么样？”

一提到绿色资源，郭伟林的情绪马上高涨了起来：“对啊！我们和绿色资源是要强强联合，现在马鹏飞太嚣张了，我们不联合起来，容易被他各个击破啊！”

杨子俊一愣：“郭伟林还真是自我感觉良好啊，都不知道他是怎么想的，现代商务和绿色资源一个做内贸，一个做外贸，一点资源互补都没有，联合起来有用吗？”

想到这里，杨子俊也就没客气，直接说道：

“郭总，我就是想知道，现代商务通过这次联合能得到什么好处？”

郭伟林一愣，神色有一些尴尬，讪讪一笑，说道：“好处当然是有，

首先知名度肯定会大幅提升，第二个好处就是有利于产生规模效应，因为我们和绿色资源在客户资源上也是可以互补的嘛！”

杨子俊一笑，说道：“你们和阿里山的客户资源都一样，就是三万家中小企业，再说知名度，现代商务的知名度也不小了，你们之所以被阿里山追着打，最关键的是你们网站的用户体验、销售能力，还有你们的团队出了问题。电子商务类网站就是这样，一招占先，招招占先。阿里山现在已经占有了百分之六十的市场份额，几乎所有的商家都在阿里山上做生意，你们现在想改变用户习惯是很难了。”

郭伟林叹了一口气，杨子俊的话是说到他的心坎上，现代商务现在面临最大的挑战就是这个问题。客户已经习惯在阿里山做生意了，阿里山的商品数据库远远超过了现代商务，这个时候现代商务想翻身难了。

鲁天海也点点头，随即说道：“杨总，难道你有什么好主意吗？我看你一套一套的。”

鲁天海的话一说完，郭伟林眼睛一亮，看向杨子俊的眼神也充满了期待，杨子俊既然对现代商务有兴趣，那他肯定有一套运作思路。

被郭伟林这样看着，杨子俊感到很不自然，良久才说道：“我哪里有什么好主意啊，馊主意有一个，那就是免费！”

“免费？”郭伟林和鲁天海同时说道，随即鲁天海摇摇头，笑了笑：

“杨总啊，你太异想天开了，你要知道，会员费已经是现代商务最后的利润来源了，免费是不可能的。”

鲁天海说完，郭伟林也点点头，现代商务一旦免费了，估计离破产也不远了。

“利润来源？现代商务有利润吗？现代商务现在是负利润吧！”杨子俊毫不客气地说道。

郭伟林脸色立变，他身后的郭佳和刘哲脸色也很难看，杨子俊看到他们的神情丝毫没有感觉，继续说道：“现代商务现在跟阿里山比，已经完全处于下风了，这个时候想突破阿里山的高压，唯有寻找新的盈利模式，而要找新的盈利模式就要先全部免费，重新圈客户，打散目前的这种格局。马鹏飞的搜宝不就是用这招对付有趣网吗？”

“再说，阿里山的日子并没有外界想象得那么好过，搜宝网一年要烧掉一个亿，这一个亿哪里来的？还不是靠他们的 B2B 业务支撑的？这个时候现代商务如果一免费，阿里山的 B2B 是否还能盈利就是个未知数了，他们不可能跟着免费的，因为他们不可能只烧钱，不赚钱，这样就可以重新洗牌了。”

杨子俊的话一说完，郭伟林和鲁天海又来了兴趣，改变盈利模式确实听起来不错，不过盈利模式怎样改变呢？带着这个问题，郭伟林连忙问道：

“杨总，你心中有了什么灵感吗？你认为 B2B 除了免费以外，还有什么好的盈利模式吗？”

杨子俊一笑，这个问题他怎么会告诉郭伟林呢？这正是他的杀手锏，不然他忙前忙后收购现代商务干什么？于是他避重就轻地说道：

“我也没有想到其他的盈利模式，今天也只是随便说说，我对电子商务肯定没你们专业，是吗，郭总？”

郭伟林自嘲地笑了笑，其实杨子俊刚才说的用免费的方法重新洗牌确实有一定的道理，但是目前现代商务肯定难以做到这一点。现代商务现在本来就在亏本，投资人都想着抽资，谁还会投钱进来烧啊？而鲁天海也是和郭伟林一样的想法，他是不想再投钱的，没有资金支持现代商务拿什么免费啊，所以杨子俊说的这些话都没有可操作性。

“我知道免费对现代商务来说很难，所以今天才来拜访郭总。既然现在现代商务难以走出困境，还不如卖掉，郭总你认为呢？”大家沉默了一会儿，杨子俊终于说出了来意。

郭伟林的脸色一变：“杨子俊原来是来收购自己的公司的，他有能力吞下现代商务吗？”

“那是不可能的，我们现代商务绝对不可能出售，现代商务成立数年，从杂志展会一直做到今天这么大，怎么会卖掉呢？”这次说话的是郭佳，他显得很激动，一双眼睛盯着杨子俊，好像要用眼中的怒火将他吞噬。

杨子俊看都没看郭佳一眼，这个郭佳怎么看怎么像个粗人，谈话完全就是感性代替了理性，这样的人居然能做到现代商务的副总裁，现代商务

落到今天的这个下场，还真的不能怨别人。

而郭伟林此时的心情是复杂的，现代商务就是他的孩子，他含辛茹苦才到今天这样的规模，现代商务以前也创造过无数辉煌，可是现在这些都是过眼云烟了。

阿里山的崛起，直接把现代商务从天堂拉到了地狱，那个叫马鹏飞的人东一榔头西一棒的，自己还没看明白就已经被踩在脚下了。现在现代商务一直亏损，股价节节下降，投资人也渐渐失去了耐心，难道最后真要落得出售的下场吗？

看到郭伟林痛苦的神色，杨子俊心里不禁微微有些不忍，他能感觉到郭伟林对现代商务的感情。但是现实是残酷的，商场有商场的规则，个人情感必须放在利益后面，此时把现代商务卖个好的价格，已经是郭伟林最好的选择了。

想到这里，杨子俊连忙说道：“郭总，其实现代商务之所以造成目前的局面，主要也是因为阿里山不按常规出牌造成的，您虽然努力想挽回颓势，奈何最好的时机错过了，即使联合绿色资源也发挥不了什么作用。与其这样，还不如我们联合，我收购现代商务一部分股份，当然必须超过百分之六十，您也可以保留自己手中的股份，新公司继续给您留几个董事席位，我有信心打垮阿里山。”

杨子俊说完，郭伟林的脸色依然阴晴不定。

鲁天海见此情景，也连忙说道：

“是啊，郭总！这个时候撤退是很好的选择，您也算为手下谋了一个好的出路，你们管理层掌控了部分股份，我估摸公司有很多高管也是希望套现的，这个时候能让他们套现是最好的选择了。”

郭伟林站起身来，笑了笑，神情说不出的落寞。看到这种情形，郭佳又准备说点什么，郭伟林抬抬手示意他住嘴，径直走到他的办公桌前面，打开了现代商务网的主页，呆呆地出神。

从侧面看，杨子俊注意到，郭伟林的眼角已经有了一丝晶莹的泪水，他是否在跟现代商务网作最后的告别呢？

“杨总，您既然这么有信心，为什么不继续用我们的团队呢？董事长

我可以不做，但是我不想与跟我这么多年的团队扯开，我们……我们是有感情的……”过了很久郭伟林才轻轻地说道，他的声音显得很飘忽，脸上的表情无喜无悲。

“大伯，我们不卖公司，我保证只要把业务团队再认真打造一下，我们一定能够抢回市场份额的。”郭佳还是忍不住开口了，说到后面，他的声音已经带了哭腔。

郭伟林抬抬手，示意他不要继续说了，眼睛直愣愣地看着杨子俊，他在等着杨子俊的回答。

杨子俊心里微微有些酸意：“郭伟林这不是自欺欺人吗？自己不做董事长还谈什么团队？他不清楚他所谓的团队是以他为中心吗？没有了核心，团队怎么还能保证以前的模样呢？”

杨子俊知道，郭伟林是准备接受自己的条件了，他现在需要的只是心理上的慰藉，于是巧妙地说道：

“当然，我入主现代商务以后，团队肯定还是会用现代商务的原班人马。老实说，我之所以收购现代商务主要就是冲着人才来的，同时，我也真诚地希望您能留下，您的经验会给予我们很大的帮助。如果您自己还准备创业的话，您就担任公司的董事吧！如果您没有此打算，我希望您能继续留在公司担任副董事长，我相信我们两个一定可以打败马鹏飞，现代商务失去的天下终有一天会回来的。”

杨子俊最后几句话说得激情飞扬，郭伟林的神色立马好了不少，而鲁天海也很是惊讶，拍胸脯表决心的人他见过太多了，但是像杨子俊这样有激情而且令人信服的却很少见。

“也不知道杨子俊是否心里有底，不过看他那架势好像是胜券在握的样子。像这样的人不是忽悠客就是天才，杨子俊究竟是哪一种呢？看来只能拭目以待了。”

杨子俊说完这些以后，再也没有说话。一时办公室内静了下来，郭伟林还是呆呆地看着电脑，时而用手抚摸一下电脑屏幕。大家都知道他不是 在擦灰尘，而是在抚摸那个虚拟的网站。

“好！杨总，只要你的条件合适，我愿意出售现代商务股份，不过我

自己的股份还是想保留，我接受副董事长的职位。”不知过了多久，郭伟林突然站起来大声说道，说完他再也没有看电脑，神色也立刻恢复了平静。

杨子俊暗赞一声：“郭伟林不愧为著名企业家，也是拿得起放得下的人，做决断的时候也许有点儿犹豫，但是一旦决心下了，则义无反顾，无怨无悔。”

“好！郭总，价格我一定让您满意！对了，我建议您手中的股份也出售了吧！我也是准备员工控股的，作为副董事长，公司会给您一部分股份和期权。”杨子俊哈哈大笑道。

郭伟林一愣，随即意识到自己在公司的位置也要发生变化了。只是一瞬间，郭伟林的表情又恢复了正常，并且笑了起来，大家看得出来，这次他笑得很真诚。

“对了，杨总，现在我已经同意出售公司了，你能告诉我收购现代商务究竟是干啥的，我们都知道你是个资本家，你是要做什么资本运作吧？鲁总分析说你准备借壳上市，可是你却矢口否认！”大局方针定了，郭伟林终于提出了自己的疑问。

杨子俊笑了笑，说道：“你们总把资本家说得那么邪恶，你看我们鲁总不是最大的资本家吗？他看上去不是挺慈眉善目的吗？”

杨子俊说完，大家都笑了起来，随后杨子俊神色一正，铿锵有力地說道：

“我收购现代商务可不是什么资本运作，我的目的是要建立国内电子商务的新秩序，我不仅要打败阿里山，而且要让现代商务引领世界电子商务的潮流，这就是我收购现代商务的初衷！”

杨子俊说完，一屋子人都像看怪物一样看着他，显然被这些话雷倒了。如果在收购以前，杨子俊说什么打败阿里山的话，大家都会认为他是在放烟幕弹，因为大家就没有听说过资本家会认真运作公司的，大部分做资本运作的人都是收购公司、整合公司，然后再转手卖钱盈利，或者是收购公司、借壳上市在股市上圈钱。可是看杨子俊这几句话说得斩钉截铁、铿锵有力，没有丝毫的做作，难道他真的是要收购现代商务自己运作？

杨子俊看到大家这样的神情，心里也是很无奈，只能说道：“好了，我说完了，你们不信也没有办法，那就拭目以待吧！”

郭伟林和鲁天海对望了一眼，然后同时说道：“杨总，你是说真的啊？”

杨子俊苦笑了一下，这两个兄弟还不信啊。随即他便郑重地点点头：“马鹏飞不是叫嚣在电子商务市场上，他用望远镜都看不到对手吗？我就要让他看看，我不仅要打败他，而且我要在他身后，让他用望远镜都看不到我。”

郭伟林眼睛一亮，不管杨子俊说的是真是假，这话他爱听，这样的话即使是假话他听得也舒服，马鹏飞可是他最强大的竞争对手。

杨子俊知道，郭伟林和鲁天海都是老狐狸，光凭口头说说，他们是很难相信自己的，随即便说道：

“好了，好了，我们不要纠缠这个问题了，现在就谈谈价格吧！”

郭伟林和鲁天海点点头，随后几个人便开始讨价还价起来。本来鲁天海还想多报点价，可是杨子俊对现代商务早就研究透了，他不仅对现代商务的财务状况很熟悉，而且对现代商务网的各种数据也是信手拈来。

鲁天海倒没有什么，郭伟林不禁大吃一惊，心里暗道：“看来杨子俊果然是有备而来，他居然连网站的详细运营状况都知道，难道他在公司高层中安插了什么内线？”

不过随即他又对杨子俊多了份期待，现代商务虽然卖了，但是他对现代商务的感情仍在，他也希望现代商务能在别人手里越来越强，而不是被资本家东一扯西一扯，最后弄没了。

由于杨子俊对现代商务的底牌很清楚，接下来的谈判就轻松多了，鲁天海和郭伟林都报出了自己心目中的价格，这个价格也基本上在杨子俊可以接受的价格范围以内。杨子俊讨价还价了一会儿，最后双方各有让步，只谈了一个多小时就把价格定下来了：鲁天海手中的百分之十八的股份，加上郭伟林控制的股份，全部出售给红树林投资有限公司。

至于现代商务的其他股东，像绿色资源、联想，杨子俊委托郭伟林通知他们，如果他们愿意出售，则一律参照目前的价格，不过杨子俊告诉郭

伟林，收购现代商务后会员免费是必然的。

这一切谈妥了，杨子俊心里也有底了，再投入几个亿进来，自己股份就超过百分之八十了，也就是说现代商务基本算是拿下了。回过头来，杨子俊发现这个壳价值居然超过了五亿人民币。

价格谈妥了，其他的问题就可以交给下面人去处理了，杨子俊准备派马栋梁和罗西协助自己，负责具体的交接工作。

最后双方又约定，这次收购事件暂时保密，双方三个月以后再对外界公布，杨子俊要利用这几个月，把宝葫芦网的技术团队和运营团队先秘密组建起来。

第六章 雄睨天下气吞万里如虎， 挑战老大炮火硝烟弥漫

杨子俊买下现代商务，兵强马壮，足以雄睨天下，然而，比起电子商务行业龙头老大阿里山来，也只能俯首称臣。阿里山拥有绝对数量的商品数据库，占领着绝对的市场份额，现代商务根本无法匹敌，想要打败它，连个门也没有。杨子俊反复掂量，要战胜这个强大的对手，唯有打破目前网站的盈利模式，促使 B2B 行业重新洗牌，方能赢得机会。这样也就意味着不但要有吐血的勇气，更要有吐血的实力。时不我待，现代商务立即对外宣布免费服务，此消息一石激起千层浪，一场大战硝烟弥漫，许多阿里山会员改投现代商务门庭，这一招先手等于给了阿里山一记漂亮的勾手拳，对其打击巨大，然而，阿里山这个庞然大物岂是轻而易举可以打倒的？它的龙头老大地位又岂是那么容易撼动的？

“罗西！”一回到酒店，杨子俊就大声对罗西喊道，同时做着手势。

“哇！太好了！杨，你们谈妥了吗？价格多少啊？”罗西正在上网，一看看到杨子俊的手势，马上跳起来说道。

“呵呵，价格有点儿贵，不过没关系，在我们能够承受的范围之内。你马上联系马栋梁，要他来北京，宝葫芦网要加紧改版才行。”

罗西点点头，随即打电话通知了马栋梁，并给慕容韩佳和欧阳一秋打电话报告了这个喜讯，当天晚上杨子俊和罗西大吃了一顿以示庆祝。

马栋梁接到电话连夜就坐飞机到了北京，随后几天郭伟林也开始动作

了，现代商务的高层也渐渐知道了现代商务要出售的消息，不过由于事先有约定，员工都还不清楚。

在杨子俊来北京的第八天上午，分别和美联信息服务集团的鲁天海、郭伟林签订了股权收购协议，协议签订以后，按照约定，红树林将分三次支付所有的收购费用，每次间隔一个月，所有的费用支付完成以后，再正式召开新闻发布会宣布。

随着首批款支付完成，杨子俊实际上成为了现代商务的掌门人，他现在还没有心思整合公司，在郭伟林的帮助下紧急征调了一支网站开发团队，重新租赁了办公室，这支团队将和网络前线公司的策划团队一起，秘密开始宝葫芦网的改版和开发。

同时，杨子俊也乘机换掉了公司的一些高管，不过动作幅度不大，除了现代商务内部员工知道，在外界还没有引起很大的反响。

这些工作完成以后，杨子俊便开始想办法稳定公司团队，对有兴趣的高管，杨子俊一一约见，逐个地说服他们留下。在杨子俊的努力下，技术总监刘哲和财务总监王华华都表示想继续留在公司，而其他一些高管，有些拒绝了杨子俊，有些是杨子俊主动排除的，不管怎样，他们离开现代商务已经成为必然。

杨子俊虽然对很多中层管理者和技术骨干很有兴趣，但是暂时也不能有所行动。最让他感到恼火的是，绿色资源得知杨子俊入主现代商务后很不配合，险些在媒体面前将这个消息捅了出去，幸亏郭伟林出面斡旋才消停。杨子俊对绿色资源连最后一丝好感都没有了，他决心将之排除在董事会之外。

随后，杨子俊通知绿色资源，声称自己将对现代商务重新融资，股东的股份要重新分配，而且融资成功后，现代商务网将实施免费策略。得知消息的绿色资源一下慌了手脚，现代商务一旦实施免费策略则是前途未卜，自己手中的股份可能成为废纸。杨子俊也是见好就收，压了一个比较低的价格，把绿色资源手中的股份全部收购了。

二〇〇六年十一月二十八日，国内第二大电子商务 B2B 网站召开新闻

发布会。现代商务的主要股东全部参加了这次发布会，在会上郭伟林宣布了一条惊天新闻：来自深圳的红树林投资有限公司将收购现代商务管理团队、美联信息服务集团投资公司、绿色资源所拥有的现代商务网的全部股份，完成这笔收购以后，红树林公司变成了现代商务网当之无愧的大股东。郭伟林宣布，自己将辞去董事局主席的职务，现代商务董事局主席将改为由杨子俊担任，自己担任董事局副局长。

这条消息一公布，业界顿时一片哗然。红树林鲸吞现代商务的新闻几乎占满了各大媒体的头版头条，一时大家都开始纷纷猜测杨子俊此举的意图。杨子俊这次也一改往日的低调，在三天以后，他接受某家著名媒体采访时公开宣称，现在电子商务市场上，阿里山太寂寞了，自己就是要给阿里山打造一个对手。

杨子俊这番言辞一出，媒体更是乱成了一锅粥。各种报纸、杂志、电视台、网站、论坛都开始了热炒，大家都把杨子俊这次谈话当成是对马鹏飞和阿里山的宣战。公众大都是好事之徒，以前网络界有一个狂放不羁的马鹏飞，大家已经是津津乐道了，现在半路又杀出了一个年轻气盛的杨子俊，这更是刺激地大家那根猎奇的神经。

一时间，各种马鹏飞和杨子俊交手的画像开始在网上流传，有漫画、摄影拼图，还有人做成了 Flash 开始在 QQ 上传播，当然都是褒贬不一，马鹏飞和杨子俊都有粉丝，双方粉丝在网络上开始了一轮接一轮的口水战。

作为这次事件的当事人，马鹏飞并没有站出来说只言片语，杨子俊在接受完媒体采访后也开始了闭关，甚嚣尘上的媒体炒作仿佛跟他们无关。

其实杨子俊并非有意躲避媒体，他现在整天忙得不可开交，首先要处理的工作是要立马稳住现代商务的团队，他和马栋梁、罗西三人轮番出动，对看重的人才一个一个约见，说服他们留下。不能不说，在这中间郭伟林也出了不少力，很多杨子俊看好的人才，郭伟林也出面从中斡旋。

经过了近半个月的努力，成果是显著的，公司的技术骨干、营销骨干以及策划骨干基本上都留了下来。杨子俊认为没有前途的人则一一剔除，高层基本上走了一大半。这些留下来的空缺，杨子俊则根据自己的人才储

备情况，一一对相应的职位进行了重新的任命，至此，公司的团队也基本上稳定下来了。

杨子俊还有一个重要的工作，就是督促宝葫芦网的改版，现在全新宝葫芦网改版已经到了测试的阶段，技术人员和策划人员都在没日没夜地赶工，杨子俊要求在明年年初网站一定要上线。

这两方面工作有了眉目以后，杨子俊就开始改造自己的营销团队，他正式把马栋梁调到了现代商务网做营销总监，而营销部现在面临的重要任务，就是要在短时间内将新上线的宝葫芦网推出去，为此杨子俊拨了半年三百万的营销经费。

除了这个以外，营销部还要承担的一部分重要工作就是要开始洽谈超级商家。在超级商家问题上，杨子俊要求网站一上线行业至少在八个以上，每个行业的超级商家不能少于二十家，而在这一方面杨子俊也遇到了跟徐志伟一样的困难，就是大部分商家都不愿意投入。

最后，大家一起商议，最终想到了一个好一点的办法，那就是可以从国内一些地区性的 B2B 上先找超级商家，他们本来就有专人发货和处理订单的，这样也不会投入太大的成本，还有一些则是现代商务早期承诺可以补贴一部分经费给商家，双方共担风险，有些有长远目光的商家也慢慢被说服了。

由于超级商家很关键，杨子俊要求每个超级商家在早期要有现代商务网派专人常驻在他们的公司，督促和帮助商家上路。在这方面杨子俊不介意多烧点儿钱，只要网站运营起来了，有了规模效应，那个时候想做超级商家的就多了。他坚信，现在烧掉多少钱，最后都会成倍地收回来。

就这样，在高度紧张中，现代商务网在不知不觉发生着巨大的变化，但是外界却丝毫感觉不到，现代商务网还是那个老样子，唯一的变化是众多原来的高层开始离开。

鉴于这种情况，媒体又开始对杨子俊进行口诛笔伐了，“投资的大失败”、“蛇吞象消化不良”、“天真的抉择”等词汇开始在各大媒体和网站上蔓延，而阿里山这个时候也终于开始反击了，虽然马鹏飞没有出面，但

是某位副总裁在接受媒体采访的时候毫不客气地说：

“我不知道杨子俊是否说过要打败阿里山这样的话，他即使说过，我也一点儿都不感到奇怪，因为自从阿里山创立以来，我们就天天听到这样的言论，可是事实的结果是，我们一直都是国内的第一，而那些天天喊着要超过我们的人则大部分已经销声匿迹了。”

这位副总裁的话被好事的媒体解读为：阿里山对现代商务不屑一顾。某财经报更是刊登了一张巨幅漫画，马鹏飞的形象被塑造得无比高大，而杨子俊则被塑造为马鹏飞鞋底下的一只蚂蚁，这只蚂蚁正举着右手高喊：我要吃掉你……

杨子俊看到这幅漫画，倒没感觉到什么，那都是一群趋炎附势的俗人在恶搞而已，可是他的支持者们和现代商务的员工却对此大为恼火，罗西更是第一时间给报社打电话，对方却宣称这是作者的个人观点，不代表报纸的观点。得到这种近乎无耻的回答，罗西气得简直要冒烟。

看到罗西生气的样子，杨子俊呵呵笑道：“怎么样？我说沟通是没用的，这是在中国，你得了解国情。其实也没什么，明年就让阿里山见识一下我们的厉害！”

忙得晕头转向的时候，不知不觉到了元旦，杨子俊和他的团队已经风风火火地走过了一年历程。

回顾这一年以来，取得的成绩是惊人的，从一家小公司起家，用一年时间就成长为了三家公司，年后随着宝葫芦网的收购，杨子俊手上将掌控四家公司。

在这四家公司中，红树林已经成为国内知名的投资公司，现代商务网更是国内第二大电子商务网站，而网络前线则是国内首创的网络服务公司，即使是还没有收购的宝葫芦网，也是国内创新的电子商务网站的代表。

而杨子俊的团队从最早的四个核心人员，经过一年以后已经发展到了近两千人，如果从一般的角度来看，说杨子俊获得了成功一点儿都不为

过，但是杨子俊自己却不这样认为，这才到哪儿呢？一切都刚刚开始，未来将会更加辉煌。

对这次元旦，杨子俊做足了准备，他通知了慕容韩佳和欧阳一秋准备盛大的庆祝仪式，同时也通知罗西和马栋梁，要求现代商务公司经理以上的人员和优秀员工代表奔赴深圳，庆祝红树林投资公司诞辰一周年。

为此，罗西和马栋梁专门包了一架飞机，元旦节前一天，现代商务网只留下少数日常维护的员工，中层以上的管理人员和优秀员工代表则全部乘专机飞赴深圳。

元旦的晚上，深圳罗湖香格里拉酒店主宴会厅喜气洋洋，杨子俊手下四家公司的人员聚集于此，共同庆祝元旦佳节暨红树林公司成立一周年。在这次庆祝会议上，杨子俊作了重要讲话，他先向所有人员公布了一年以来各个公司所取得的成绩。

红树林公司管理的滨海基金下半年为公司盈利五亿多元，加上上半年的五个亿，红树林证券和期货投资利润超过十亿；红树林旗下的梦幻基金累计投资五亿，在明年将继续为现代商务网注资两个亿。

网络前线公司一年以来也取得了辉煌的成就，不仅开始盈利了，而且在业界的名气越来越大，几乎成为国内网络咨询和网络服务最权威的公司，很多大企业和大网站的网络广告投放，网络前线公司都成为了他们的首选。同时，网络前线公司也很好地完成了储备人才的任务，为兄弟公司提供了优秀的人才。

至于现代商务网，虽然刚收购，但是团队很快就稳定了下来，公司的股价也没有明显的下跌，这一切都是一个不错的开始。

随着杨子俊不断地回顾着这些成绩，下面也报以热烈的掌声，大家的情绪都非常高扬，能够在一家如此有前途的公司工作，任谁都感到很高兴。而事实证明，杨子俊将现代商务网的管理层召集起来，一起来参加这个庆祝大会是很有意义的。他们中间的很多人得知公司去年一年的发展历程以后，除了感叹还是感叹，一家小投资公司，一年不到居然就能够鲸吞下现代商务这样的巨无霸，只能说杨子俊手上有一根点石成金的魔棒，他

就是一个吸金器。

说完了成绩，杨子俊就开始布置新一年的工作了。他首先宣布从明年年初开始，现代商务网络股份有限公司将更名为现代商务集团，而网络前线和宝葫芦网都将归于现代商务集团旗下。杨子俊亲自出任集团的董事局主席兼总裁，任命马栋梁为即将成立的宝葫芦网总裁，慕容韩佳改任现代商务网总裁，而网络前线的总裁改由周进担任。

接下来，杨子俊说明现代商务集团明年重要的任务就是要打造宝葫芦网，不仅要宝葫芦网打造成为国内知名的电子购物网站，而且至少要超过拍拍网，成为国内第二大 C2C 网站。

而红树林方面，杨子俊则全权交给欧阳一秋去处理，正式任命欧阳一秋为红树林公司的总裁，而董事长则由杨子俊兼任。

……

“杨总啊，你还真是个魔法师啊，一年内干了别人十年甚至一生都做不到的事情，我郭伟林真是佩服啊。”杨子俊走下主席台后，郭伟林笑呵呵地说道。

杨子俊笑了一下：“哪里，哪里！现在才刚刚开始，明年将是我们最关键的一年，如果明年做好了，我就真的高枕无忧了。”

“我现在是很有信心啊，不过我也不能不佩服你的胆子大，为了快速运作宝葫芦网，居然把现代商务都鲸吞了。你对宝葫芦网就那么有信心？”郭伟林笑着说道，他也提出了自己的疑惑。

杨子俊坚定地点点头，随后他才意识到郭伟林还不清楚宝葫芦网的模式，于是连忙把思路讲了一遍。

郭伟林眼睛一亮，高声说道：“好！果然是个绝妙的创意。”

可是，随即他神情又黯淡了下来：“当初我怎么就没有想到这样的创意呢？不然……”

杨子俊笑了笑，说道：“其实再好的创意也要执行到位才行，就像现代商务网，最早的时候也是国内首创，可是最后依然被阿里山打败了，这个我们要总结了，不能老把责任推给马鹏飞，怪他太能折腾了。”

郭伟林点点头，回过神来，他也意识到当初自己的团队确实有很多瑕疵，尤其是高层能力比较差，占着茅坑不拉屎的人太多，而且很多人一有小成就就得意忘形了，连自己也有这种倾向，不然怎么会被阿里山钻空子呢？

看到郭伟林的神情，杨子俊没有再说话，在他的心中，郭伟林是伟大的，作为国内最早一代下海打拼的人，涉足互联网这样一个新兴的行业，能够做出如此巨大的成就，确实是难能可贵。而且，郭伟林算得上是第一个将员工期权制度带入中国的人，现代商务上市的时候，公司的员工有近百人身家过百万，当时创造了业界的一大奇迹。

奈何时过境迁，现代商务被芝麻大的胜利冲昏了头脑，大家享受富足的物质生活的时候，并没有察觉背后已经隐藏了巨大的危机，马鹏飞率领他的团队，如侠盗罗宾汉一样将现代商务的市场一步步地蚕食，最后更是把现代商务狠狠地踩在了脚下，让他们没法翻身。而这一切都是在短短的两年就完成了，现代商务从兴盛到衰落时间居然如此短，在中国互联网市场上犹如昙花绽放了一下就彻底沉沦……

想到这些，杨子俊又想到了一句投资名言：“在绝望中等待机会，在欢乐中死去。”现在的现代商务欢乐过了，也快死了，很多人也许对现代商务的前途已经绝望了吧？这是否意味着有新机会的来临？

庆祝的日子总是短暂的，二〇〇七年元旦刚过，大家就回到了各自工作岗位上开始了新一年的工作，杨子俊的办公室也已经由深圳搬到北京了。

新年过后，宝葫芦网已经正式运营了，宝葫芦网的员工全部都是原现代商务的精英和网络前线的精英，马栋梁对自己的团队感到十分满意，对接下来的工作，他更是充满了期待和渴望。

在元旦上班后第一天，杨子俊召集现代商务网所有员工开了一个大会，在会上首次提出了会员免费的想法。

“免费？”刘哲第一个惊叫道，其他的人听到这个消息也有些莫名其

妙，现代商务网现在唯一的收入来源就是会员费了，如果免费，那么，现代商务网就丝毫利润没有了，这种状况还能够支持下去吗？

大家的一切反应都在杨子俊的意料之中，等下面安静下来以后，他缓缓说道：

“大家一定要深刻理解这次免费的意义，免费是为了以后赚取更多的利润，为什么这么说呢，我说三点理由：第一，目前我们和阿里山的差距拉得太大，他们拥有大多数的商品数据库，我们按常规已经不可能和他们竞争了，所以，唯有打破目前的这种盈利模式，促使 B2B 行业重新洗牌，大家客户重新分配，这样我们才有机会。

“第二，阿里山肯定不会跟着我们免费，因为他们没有能力支持阿里山和搜宝两家网站一起烧钱，所以我们通过免费，可以吸纳大量的客户用现代商务平台。只要有了客户，商品数据库上去了，我们就可以创出新的盈利模式，那样就完全可以和阿里山竞争了。

“第三，大家都知道，集团的 C2C 平台——现代商务宝葫芦网马上就要上线了，此时我们抛出免费这张王牌可以扰乱他们的视听，让他们自己先乱起来，这样可以为宝葫芦网的快速成长创造机会。一旦我们的 C2C 和 B2B 都上来了，阿里山再想翻身就难了……”

经过杨子俊抽丝剥茧的分析后，大家也渐渐冷静了下来，很多人开始低头沉思，但是更多人的眼中已经闪出了热切的光芒，这个计划如此高妙，大家似乎又看到了现代商务曾经的辉煌，也许杨总真的能够带领现代商务网重铸昔日辉煌……很多人如是想。

大家都没有意见了，杨子俊便开始布置具体的工作，他讲了下面几点：

第一，B2B 免费以后，客服工作丝毫不能放松，对入站企业的审核要更加严格，对没有营业执照的企业一律不接纳，要保证现代商务网的正规，保证所有注册企业平台的客户都是真正的企业，而不是骗子。

第二，网站要重塑信用制度，开启信用投票机制，设置企业信用等级，对有信用的企业要适当给予一些推荐，提高企业的积极性。

第三，撤掉现代商务网原来的销售团队，原销售团队全部并入现代商务宝葫芦网，以前现代商务网在各地的办事处和分公司也全部并入宝葫芦网，现代商务主站只保留客服人员……

这样一来，杨子俊就成功地现代商务网进行了瘦身，精简了所有的销售人员，也精简了很多技术策划人员，而把精简下来的人员全部投入到了宝葫芦网，这样就形成了局部优势。

其实杨子俊之所以敢冒天下之大不韪对现代商务网免费，也是经过深思熟虑的，现代商务会员本来收费就低，而且销售完全走的是代理机制，网络公司走代理成本是非常高的，至少需要给代理商销售收入，再加上广告投入和代理商奖励，差不多占去了销售额的一半，而且现代商务有渠道团队，各地还有办事处，这一笔耗费算进去后，现代商务的买卖通基本上就没什么利润了，与其这样不如索性免费，砍掉这些枝枝叶叶，让利于客户更好。

何况现代商务此时免费，时机正好，对阿里山的打击是巨大的，很多阿里山的会员就会跑到现代商务来，如果这个时候现代商务的服务能跟上，留住客户的可能性很大，而且杨子俊的重点本来就是宝葫芦网，现代商务免费，也可以给宝葫芦网赢得运营时间，等于掐住阿里山的脖子，杨子俊判断这下阿里山不会再有精力对付宝葫芦网了。

二〇〇七年元月十二日，现代商务网召开新闻发布会。在会上杨子俊宣布，现代商务网络有限公司正式更名为现代商务集团，同时现代商务网主站从今天开始免去所有的会员费用，所有的正规企业只需要提供正式的营业执照，就可以免费成为现代商务的买卖通会员，并且可以享受以前的一切收费服务。

对公司作出免费的决定，杨子俊是这样解释的：他认为电子商务网站收会员费本来就是不合理的，电子商务平台本来就应该让更多的商家参与进来做生意，所以会员费这种模式是不合理的，电子商务需要新的盈利模式。

杨子俊的这一招立刻就收到了效果。现代商务免费的头一个星期，公

司客服部电话都接不及，全部是企业咨询或者是要求注册的。现代商务虽然免费了，但是对企业的审核却更严格了，必须是正规公司才能够上现代商务 B2B 平台。这样一来，客户对现代商务的认同度又提升了不少。

可是这还没结束，现代商务又推出了新的诚信体系，对有诚信的企业，现代商务会在首页或者分页的显眼位置给予推荐。这样一来，企业的积极性就更高了。很多企业都开始把重心放到了现代商务平台上来，希望能够多成交几笔单，从而获得更高的诚信值，最后能够得到推荐。

一直沉默的马鹏飞终于按捺不住了，他在接受媒体采访的时候声称：阿里山依然是国内最大的 B2B 平台，阿里山的业绩并没有因为现代商务的免费而受到影响。商家的眼睛是雪亮的，他们知道收费服务和免费服务根本就是两回事情，阿里山信用通行证完全物有所值。

同时，马鹏飞在话语中还暗示，他对杨子俊作出这样的决定一点儿都不感到奇怪，他认为杨子俊对电子商务是外行，一个有钱的外行做出什么事情都不奇怪。

最后马鹏飞还表示，阿里山信用通行证绝对不会免费，他还狡猾地声明，阿里山收的费用只是服务费而已，阿里山从来没有通过信用通行证盈利，利润来源全部都来自中国供应商，所以即使信用通行证一点业绩都没有，照样对公司的利润不会有影响。

杨子俊不能不佩服马鹏飞的口才，这样被动的事情在马鹏飞嘴里成了不值一提的一切，而媒体显然也是被马鹏飞忽悠了，有一些所谓的电子商务专家对杨子俊的这一举动也纷纷质疑，而媒体的措辞则更加严厉，什么“暴发户”、“钻石王老五”等全部开始朝杨子俊身上贴。

普通公众也分成了两派，一派认为杨子俊过激不够沉稳，给自己挖坟墓；另一派则认为杨子俊一贯都是不按常规出牌，这次会员免费服务也一定是有深意，非凡夫俗子所能理解。而杨子俊在接受媒体采访的时候，面对质疑也是嗤之以鼻，他继续表示，中国的互联网是一种舍和得的艺术，你必须先舍而后才能得到，而 B2B 网站这种按年收费的方法本来就是不合理的，应该按效果收费，因为 B2B 网站上的商家大都是中小企业，这些企

业本身资金就不充足，所以应该等他们赚钱以后再收钱才合理。

同时，杨子俊还是坚持 B2B 网站的价值就是让更多的商家一起做生意，B2B 网站只有拥有庞大的商品数据库才有价值，而会员费的模式肯定会将很多商家排除掉。最后，他还打比方说：“这就像搜索引擎一样，搜索引擎也只有拥有更多的网页数据库才有价值，从来就没有听说过网站被众里寻他网站收录要交费的，所以 B2B 网站收会员费本来就是个荒唐的行为，我不过是把一个本来很荒唐的东西恢复正常而已。”

杨子俊的这次谈话一经媒体曝出，各大网站论坛纷纷转载，这时大家才发现原来互联网行业不仅只有马鹏飞会说，杨子俊也不是盏省油的灯。现代商务穷途末路，被逼免费，可是在杨子俊嘴里却变成了本来就应该如此了，连那些杨子俊的反对者，也不能不佩服他的神侃功夫。

而杨子俊的这番神侃，也不知不觉为他聚集了不少人气。其实对普通公众而言，阿里山和现代商务都是可望不可即的，两家公司之间究竟谁是老大与他们没有关系，他们关心的是人与人之间的斗争，人当然是马鹏飞和杨子俊。中国人在内心深处或多或少都有一点英雄情结，马鹏飞和杨子俊两人都堪称国内商界顶尖的角色，两个人的较量当然也会很精彩。

不管怎样，现代商务有了动作，总比什么都没做好，至少媒体有了炒作的噱头，而大家期待很久的马鹏飞和杨子俊之战终于徐徐拉开了帷幕，无论是媒体还是普通公众对双方的对决都充满了期待。

而作为当事人的马鹏飞和杨子俊此时都不轻松，马鹏飞虽然在媒体上表现得很淡然，但是销售业绩的接连下滑也让他伤透了脑筋，阿里山集团赖以赚钱的就是中国供应商和信用通行证会员，现在杨子俊出这一招，分明就是要斩断他的一条臂膀。

而对免费这一招，马鹏飞也是很熟悉的，他本人就是运用此道的高手，当初搜宝网就是用这一招打垮有趣网的，可是马鹏飞无论如何也想不到，现代商务居然这个时候敢免费，这分明是鱼死网破之道。

而作为商场老手的马鹏飞，当然知道杨子俊并不是媒体上说的什么暴发户，见过暴发户一年之内把一家小投资公司做这么大的吗？即使杨子俊

是暴发户，也是中国最牛的暴发户！想到这里，马鹏飞苦笑着摇了摇头，思索良久，他终于拿起电话对秘书说道：“通知下去，要信息部查一查杨子俊旗下所有公司的运营情况，尤其是他们新组建的现代商务集团，最好能查出点内幕消息，查出有价值的消息，第一时间告诉我。”

挂了电话，马鹏飞继续发起呆来，他也深谙兵法，知道知己知彼百战百胜的道理，要战胜对手必须先了解对手。

而杨子俊此时则把全副精力放到了宝葫芦网上，宝葫芦网的测试工作已经完成了，现在最重要的事情就是如何一上线就能够快速地推广出去。因为只有快速把网站推广出去，拍得网和搜宝网才没有应对时间，一旦等到网站产生了规模效应，那他们再想反应就来不及了。

而推广网站的方式，杨子俊还是决定按照重点突破的策略，先在北京、上海和广州开花，必须要先把这三块市场做好。为此，杨子俊给马栋梁下了死命令，网站一上线，在一个月内这三个市的所有大学生、白领都必须上过宝葫芦网一次，至于具体用什么方法不管，反正承诺给足他们营销费用。

而对宝葫芦网来说，另一个最关键的环节就是超级商家了，到目前为止，八个行业一百六十个超级商家已经全部定下来了，为了确保万无一失，杨子俊还专门抽了一个星期时间把这些商家拜访视察了一遍，给大家鼓舞一下士气。

一切工作忙完后，现代商务集团所有的成员作好了充分准备，静静地等着接下来的这场大战。

马鹏飞静静地坐在办公桌前对着电脑发呆，电脑上正是现代商务网的首页。这几天他派人认真调查了一下杨子俊的情况，他现在已经清楚杨子俊旗下还有一个秘密网站没有上线，具体是什么网站不清楚，但确定是电子商务类网站。

这个网站要么就是现代商务网的升级版，要么就是 C2C。C2C？马鹏飞喃喃地道：难道杨子俊真是要做 C2C？

想到这里，马鹏飞不禁很是疑惑，目前 C2C 网站搜宝网、拍得网和有趣网已经占据市场了，而且大家都在免费，其他的网站想进入几乎是不可能的，杨子俊这么聪明的人不会不明白这一点。

那杨子俊新开发的网站很有可能是 B2B 网站，现在最让马鹏飞感到烦恼的是，他不清楚杨子俊所说的要改变盈利模式是否是他的真实想法，如果杨子俊真是这样想，那他肯定心里已经有了定计，说不定还真找到了其他的盈利模式，如果是这样的话，阿里山就要小心了，到时候说不定现代商务把客户重新圈一圈，然后再抛出一个创新的盈利模式来，那是很有杀伤力的。

马鹏飞又沉思了一会儿，还是没有找到好的头绪，而摆在他面前最迫切的问题是阿里山信用通行证的业务在飞速下滑，很多客户都开始放弃阿里山，投向了现代商务的怀抱，毕竟免费的服务人人都喜欢。

本来马鹏飞没有预料到，现代商务免费会对自己造成如此大的冲击，因为按照常规，网站免费了就不会提供更多服务了，可是杨子俊却恰恰相反。自从现代商务免费后，各种黏住客户的招数是层出不穷，先是要求审核企业资质，然后又是推出诚信体系，最后更是免费地推荐。这些招数环环相扣，招招打在阿里山的后脑勺上，正在一步步蚕食着阿里山的客户资源。

“哼！上次在《精彩中国》酒会上他说要给我找个对手，当时我还以为他是开玩笑的，没想到还真是来了，这个小伙子有点儿意思。”马鹏飞边喃喃自语边拿起了手中的电话。

而杨子俊此时正在做宝葫芦网上线前最后的策划，宝葫芦网上线以后，商品数据库马上要跟上，同时推广和宣传也马上开始。网站推广的重点城市是北京、上海和广州，重点人群是在校大学生和白领。

“您只要每天花一小时就可以同时拥有两份工作！”这是宝葫芦网对白领的宣传用语。

“您只要把课余时间拿出十分之一，就可以完全实现经济效益！”这是宝葫芦网针对在校大学生的宣传语。

根据马栋梁的汇报，宝葫芦网上线后初步拟定的广告重点是在大学校园和写字楼。各大校园网、校友录肯定是广告投放的重中之重，而写字楼的电梯广告也是重点，还有白领经常喜欢上的社区博客也要投广告，北京、上海、广州等地方性门户网站广告也不能少。

可是这样还不够，马栋梁还策划了很多活动。宝葫芦网还准备赞助各大学校篮球、网球、羽毛球等一系列体育比赛，同时宝葫芦网还对卖出第一件商品、第一百件商品、第一万件商品的店主给予不菲的现金奖励。

此外，还推出了开店即送五十元现金的活动，也就是说，只要店主在宝葫芦网开店铺，卖出商品金额超出二百元，宝葫芦网就会给该店主五十元的奖励，这种奖励只限于最前面的十家店铺。

总之，宝葫芦网的推广也是一套组合拳，这套组合拳的核心就是快和准，要一下把宝葫芦网的流量拉起来并形成规模效应。

“杨总，阿里山的马总要跟你通电话，需要转进来吗？”秘书轻轻地说道。

杨子俊一愣：马鹏飞？随即笑了起来：看来马鹏飞也并不是无所不能，至少现在就有点坐不住了，这是打电话来探听虚实了。

杨子俊说道：“接进来吧！”

“马总！能接到你的电话我感到非常高兴，我现在迫切地需要得到你的指点，我们现代商务也需要向阿里山多学习啊！”电话一通，杨子俊就言不由衷地说道。

“哼！杨总还真是有两下子啊，上次我还以为你在开玩笑呢，没想到还真的来了，怎么，你不会以为你们一免费，阿里山就真成了软脚虾了吧？”电话里传来马鹏飞浑厚的嗓音。

杨子俊一笑，心里暗道：没成软脚虾至少也应该感到压力了吧？不然会给我打电话？不过他心里虽然这样想，嘴上却说道：“呵呵，哪里！阿里山是领头羊呢，我也是被逼无奈，我之所以收购现代商务，本来是指望现代商务还有点儿本钱，可是等到收购以后，才发现自己得到的原来是个乱摊子，没啥收入我就干脆免费了。

“其实我们免费，也并不是冲着阿里山去的，现代商务只是个小网站，我们的商品数据库跟阿里山没法比，所以我们免费对你们的正常业务也应该不会造成什么影响，马总上次不是对媒体这样说的吗？”

杨子俊这段话半真半假，完全是逞口舌之利，你是老大又怎么样？照样奚落你！

马鹏飞一笑，知道杨子俊是在奚落自己，按照他的性格当反唇相讥才对，可是一考虑到这次打电话的目的，心里的话就没有说出口，只是暗道：“就让你暂时得意吧！到时候收不了场，我看你还能笑出来，到了那个时候，我马鹏飞也不介意在媒体面前再吐吐唾沫。”

“好了，好了，杨总，你就不要奚落我这个老大哥了。今天我给你打电话其实没别的事情，现代商务网免费的事情我还真的不关心，不收费损失的是你们。不过，我最近听说你在开发新网站，你不会是要把现代商务彻底改版吧？怎么，你们现代商务不准备做电子商务了？想把现代商务改成搜索引擎？”

小不忍则乱大谋，马鹏飞没有过多纠缠就直接把话题引到了正路了，由于性格原因，最后还是不忘挖苦杨子俊一句，他说的把网站改成搜索引擎，其实就是讥笑杨子俊在媒体面前把电子商务网站和搜索引擎比。

“马鹏飞果然是能说会道，自己在口舌上可能是占不到便宜的，他明明是打电话来探虚实的，居然还是忘不了挖苦我几句。”杨子俊心里暗道，不过随即笑道：“新网站？不！不！现代商务网现在都免费了还改什么版啊？根据你的说法，没有收入再改版那不是浪费钱吗？我是看你们搜宝做得那么红火，也想跟你学学，这不就叫人开发了一个 C2C 网站，正准备上线呢！对了，到时候在这方面我还得向你请教经验。”

杨子俊这段话，说得真真假假让人很是迷惑，他知道马鹏飞人是绝顶聪明的，大凡这种人，你越是否定，他就越会相信里面有什么猫腻。

果然，马鹏飞听到杨子俊这样说，暗暗冷笑了一声：“这小伙子还跟我耍小聪明。进军 C2C？你当我是外行了，现在 C2C 都在玩免费，你又有什麼机会呢？如果不是现代商务改版，你用得着那么遮遮掩掩吗？”

念及此，马鹏飞也就没有再问新网站的事情，而是说道：“是啊，我也认为现代商务没必要改版。对了，杨总啊！你上次说要改变电子商务网站的盈利模式，这句话我可不太懂啊。难道你真准备像众里寻他、九歌一样，做竞价排名？”

杨子俊暗笑一声：“真是个狡猾的家伙，现在又来探听我下一步计划了。可惜，我对现代商务暂时还真就没有计划，任你狡诈如狐，也猜不到吧？”

“哪里，哪里！上次我说什么改变盈利模式，那纯粹是顺口说说，我进入互联网才几年，再说盈利模式能说改就改吗？竞价排名？马总还真是有创新意识，可惜我们电子商务网站不是搜索引擎，不然你说的这个模式还不错！”

杨子俊干脆把内心的想法全说了出来，因为他已经认定，自己无论说什么对方都是不会相信的。

马鹏飞笑了笑，他此时已经认定现代商务要改版了，现代商务知道变，阿里山就不知道变吗？倒要先看看你们把网站改成什么模样，他决定暂时不动，以不变应万变。

既然这次通话的目的已经达到了，马鹏飞也就没有心思多聊了，他随后随便侃了几句便挂了电话。

挂掉电话以后，马鹏飞马上召集阿里山高层开了一个会，在会上制定了一个以不变应万变的防守策略，具体说来，就是阿里山信用通行证马上开始促销，交一年年费送一年年费，先把那些摇摆的客户套住，费用都交了不怕对方不上阿里山的网站。

最后，马鹏飞还特别叮嘱策划部，要他们多准备几种产品线，要把阿里山信用通行证所占的利润比重降低，一旦这样，那阿里山就立于不败之地了。

经历了近半年的开发，宝葫芦网开发测试终于全部完成后，杨子俊、罗西、马栋梁三人站在宝葫芦网新租的大办公室内，静静地看着技术员上

传网站。

二〇〇七年二月二日，现代商务集团召开新闻发布会，在会上杨子俊宣布现代商务网将正式进军 C2C 领域，并已经正式收购了深圳宝葫芦网。宝葫芦网收购以后将正式更名为现代商务宝葫芦网，同时成立北京宝葫芦网络科技有限公司，马栋梁将出任公司总裁。

现代商务进军 C2C 领域，不禁让很多网络专家大跌眼镜，媒体也纷纷表示不理解，这意味着现代商务从此以后将面临两线作战，而且每一个战线都将要烧掉大量的真金白银。

新浪网对这条报道的标题是《杨子俊究竟能烧多少钱——现代商务在 C2C 领域开辟第二烧钱战场》，该文详细地统计了杨子俊收购现代商务以来花掉的每一笔钱，帮网民计算了一下现代商务的财务状况，同时还说明了梦幻基金的总资金量，最后大致得出结论，按照杨子俊的这种烧钱速度，最迟二〇〇八年末梦幻基金所有的资金将被烧掉。

而就目前来看，所有 C2C 网站的赚钱之路还遥遥无期，搜宝已经烧了一年多了，现在还要继续烧下去，如果是这样的话，杨子俊最后就会面临资金链断裂。

而资讯网的报道更显刻薄，标题居然用了《现代商务进军 C2C——暴发户与亚洲首富的较量》，在这篇报道中资讯的记者发挥出了超强的想象力，居然拿杨子俊和搜宝的投资人比较，把杨子俊形容成了一个不知天高地厚的暴发户，而这个暴发户居然想和亚洲首富斗富，文章的结论当然是杨子俊必然惨败而归。

最让杨子俊感到不舒服的是，这篇文章最后居然附上了一张漫画，漫画上杨子俊被丑化到了极致，正举着双手跪在地上祈求着什么。

“资讯网居然这样恶毒，别说我进军 C2C 真不是冲着拍得网去的，资讯这个鹦鹉学舌的公司，我还真没放在眼里。”杨子俊暗暗骂道。

随后，杨子俊在接受记者采访的时候措辞非常不客气，当记者问到宝葫芦网的发展目标的时候，杨子俊说道：“宝葫芦网半年之内就会打败拍得网，占据 C2C 国内第二把交椅。”

最后，杨子俊甚至表示，如果到时候宝葫芦网没有达到这个目标，他愿意从深圳地王大厦楼顶跳下去。

杨子俊如此嚣张的反击，立刻引起了轩然大波，好事的媒体不断地夸大他的说辞，最后居然传成了“现代商务宝葫芦网董事长杨子俊宣称，半年之内干掉搜宝和拍得，否则自裁！”

这一下激怒了支持资讯和搜宝的网友，他们不断地撰文辱骂杨子俊的无知，理性一点儿的人还在帮杨子俊算着各种数据，而更多网友是在帮杨子俊想办法从地王大厦跳下来如何才能不死。他们认为杨子俊如果死了，那他的投资人和合伙人太亏了，居然把钱投给了这样一个不知天高地厚的人。

而杨子俊的强硬表现也让他的粉丝大呼过瘾，他们也开始和反方的网友对骂，网民、公众和好事之徒过足了嘴瘾，而作为企业运营者马栋梁此时则承受了巨大的压力。杨子俊既然夸下了如此海口，作为下属，他没有理由让上司下不了台，要完成杨子俊给自己下达的任务，唯有拼命地工作。

宝葫芦网一上线，其营销活动也随即展开。北京、上海、广州各大学校园到处都是兼职的学生在帮助宝葫芦网作宣传，宝葫芦网联合了各所大学的学生会，资助他们开展各种校内、校际比赛，这些比赛的组织者都统一穿着印有宝葫芦网 LOGO 和网址的衣物，一时宝葫芦网成为了大学校园最知名的网站。

在北京、上海、广州各大写字楼，白领一上班就可以在楼道电视上看到宝葫芦网的广告，电梯也张贴着各种关于宝葫芦网的彩页；白领喜欢上的论坛、博客、新闻网站的显眼位置也都是宝葫芦网的 LOGO。很快，宝葫芦网的疯狂推广就收到了效果，网站上线第一天，日点击量就过了百万，随后流量更是一路上扬，半月日流量就突破了千万。

流量上来了，注册用户也开始大幅度增加，仅仅半个月就突破了三百万，还在以每天二十万到三十万的速度递增。很快，大家就发现了宝葫芦网独特的地方，上宝葫芦网开店居然不需要自己拥有任何货源，这对一些

工作比较忙的白领和交际面比较窄的学生是最适合不过了。

宝葫芦网的网店完全支持自己开发，你可以用各种网页制作软件打造出符合自己风格的网店后上传，这显然是同类网站没法比的。

随后大家还发现，宝葫芦网的支付方式、购买程序都比其他网站方便，不需要先把钱打进在线支付或者财付通，直接用任何网络工具都可以，甚至是手机、电话卡、盛大游戏卡都可以；同时，产品质量和服务也不错，寄来的包裹全部印有宝葫芦网的字样，显得很正规；商品不满意可随时退换，不像有些店主那样不负责任。

很快，宝葫芦网这种简洁便捷的开店方式就受到了广大的城市白领、大学生、自由职业者的追捧，一时间，上宝葫芦网开店成了一种时尚。

只要花几个小时把店面“装修”好，然后在宝葫芦网后台商品库中选择自己认为有市场的商品，并设定价格发布就行了。剩下的就是推广自己的网站了，有买主就跟他们聊聊天，讲讲价钱，讲讲产品性能，成交了就可以收钱了，商品的采购、邮寄、后期的服务都不需要自己负责。

大量店主的加入又是宝葫芦网推广的最大助理，他们纷纷在自己的博客、QQ上留下了自己在宝葫芦网的店址，开始在各大论坛，众里寻他空间、众里寻他贴吧发帖推广自己的网店，一时间，宝葫芦网很快就传遍了整个网络。

为了保证店主的利益，各超级商家只给店主规定产品底价和最低卖价，至于店主卖多少钱，全部由他们自己定。

同时宝葫芦网的运营部也开始撰写诸如《如何开好宝葫芦店》等一类的小册子，并开了专门的宝葫芦店主交流论坛，在这些小册子和论坛中，宝葫芦网鼓励店主抽时间去实地考察合作的超级商家，双方加强沟通和了解，并进一步了解商家所提供的产品的性能和质量，方便与客户沟通的时候显得更专业。

宝葫芦网发展如此迅猛，很快就引起了业界的关注，而宝葫芦网这种独特的两级分工模式也成为了大家讨论的焦点。这种模式完全是社会高级分工的产物，让信息传播真正成为一种职业，宝葫芦网网店的店主实际上

就是信息传播者，也就是网络业务员。这种方式不仅为宝葫芦网节省了大笔广告费，也为商品生产商节省了大笔的营销费用，完全是双赢的。

不过，很快就开始有人对宝葫芦网的这种模式提出了质疑，他们质疑的关键点就是宝葫芦网这种模式店主的利益得不到保障，宝葫芦网发展到一定的程度后，他们完全可以抛弃店主，只需要保留超级商家就可以了，消费者可以直接到超级商家的商品库中挑选商品。

而杨子俊对这种说法的回应是，宝葫芦网发展起来后，店主的数目是非常庞大的，这批店主本身就是一个大的消费群体，宝葫芦网有什么必要砍掉帮自己宣传的店主呢？除非是神经出了问题。而且对于店主的价值，杨子俊也认为店主不仅担负了信息传播的作用，而且还担当了替用户筛选信息的作用。

随着宝葫芦网超级商家队伍越来越庞大，商品数据库肯定也会大幅膨胀，在纷繁芜杂的商品海洋中，找到最受客户欢迎的产品也是店主的功劳，所以，无论是对宝葫芦网还是对消费者，店主的作用都是巨大的。

为了消除这种谣言的影响，杨子俊还专门写了一封《致宝葫芦店主的一封信》，在这封信中详细地讲述了宝葫芦网发展的目标，并阐述了宝葫芦网店主的作用，表示广大店主是宝葫芦网生存的根基和活力以及人气的来源，宝葫芦网今后不仅不会砍掉店主，还会更多地给店主让利，并且要帮助一批优秀的店主先富起来。

这是宝葫芦网上线一个月以来第一次高层会议。会议时间定在上午九点半，可是很多高层一上班就到了会议室。

“老王啊，你最新统计的注册用户有多少了？”马栋梁对运营总监王德明说道。

“呵呵，截至昨天，注册用户达到了五百七十八万，现在估计有五百八十万了，网店数目也超过了万家。”王德明笑呵呵地说道，听得出来他很兴奋，他以前也是现代商务网站运营方面的负责人，最近才被提拔做宝葫芦网运营总监的，没想到一上任，宝葫芦网就获得了这么好的成绩。

马栋梁笑了笑，说道：“做得不错！待会儿杨总来了，应该也会满意了。不过我们要继续努力啊！杨总可是在媒体面前夸下了海口的，半年之内就要干掉拍得网，我们做下属的，可不能让老大的公众面前丢面子啊。”

“那是肯定，我看照这速度，年底我们就可以赶上搜宝。干掉拍得网是分分秒秒的事情，我们现在的流量不就超过有趣网了吗？离拍得网只有一丁点距离了。”这次说话的是宝葫芦网新任营销总监钱江，他以前也是现代商务华南区经理。

钱江的话一落音，大家都笑了起来，一时气氛很是轻松，大家便你一言我一语地畅想起宝葫芦网的未来。

“哎，我说马总啊，众里寻他上市创造了数十位千万富翁，你说咱们宝葫芦将来上市有没有可能超过他们？”王德明笑呵呵地说道。

马栋梁面色一正，说道：“先不要谈上市的事情，不仅你们现在不要谈，也不能让手下的员工谈。现在我们才到哪儿啊？整天就想着上市？我可跟你说啊，这话你幸亏只对我说，你要是对杨总说，他肯定是一顿臭骂，他最讨厌的就是浮躁的人。”

王德明讪讪地笑了笑，说道：“哪能呢？我可不敢跟杨总说这些事情，你说我就奇怪了啊，这杨总也才多大的岁数，他咋就这么多鬼点子呢？难道他真是传说中的天才？”

马栋梁咳嗽了一声，微微一笑：“说起这宝葫芦网啊，最早我可是跟杨总一起考察的这个项目，呵呵，你们想听听这个项目诞生的过程吗？”

“当然！当然！”一群人纷纷附和着。

马栋梁故意拿起水杯喝了一口茶，卖了一个关子，才不紧不慢地开口说道：“要说这宝葫芦网还得从网络前线说起……”

这马栋梁根本就不是只说什么宝葫芦网，他从跟杨子俊认识的经过，一起在投资见面会上发现网络前线，一直讲到收购现代商务的目的和经过。得亏他好口才，杨子俊进军互联网这段历程硬是被他讲成了评书，听得大家津津有味。

“你说这杨总也真是神啊，他眼光咋就这么独到呢？他好像以前没有

涉足过互联网吧？看他这一系列眼花缭乱的运作，真是让人佩服。”财务总监王华第一个赞叹道。

王华一开口，其他人也随即附和。其实，宝葫芦网的高管大部分都是以前网络前线和现代商务的高管，现代商务网就不用说了，他们对杨子俊根本就不了解，只是从电视上看到过。

而网络前线虽然以前一直在红树林旗下，但是杨子俊并没有担任公司任何职务，他们其实也没跟杨子俊打过交道，大家都只知道杨子俊很神，可究竟神在哪里谁都不知道，马栋梁的这番介绍也算是给他们上了一课。

虽然马栋梁讲这些并没有太深层次的考虑，但是他的这句话对稳定公司团队是很有好处的，因为会议室都是公司的高管。

而大凡高级人才，无不想找个有才华、让自己佩服的老板，通过马栋梁的讲解，杨子俊显然符合他们的要求，而且宝葫芦公司是员工控股制度，高管还可以行使公司期权，只要公司发展起来，大家“钱”途也很广阔，能在这样的公司工作，夫复何求呢？

杨子俊走进办公室的时候，看到大家已经谈得热火朝天了，不禁一愣，还以为把时间记错了，反应过来才知道是大家来得比较早。

“大家好！这一个多月以来大家都很拼命，取得的成绩也是可喜的，可以说经过一个多月的的发展我们已经站稳脚跟了！”等大家都静下来后，杨子俊激情洋溢地说道。

杨子俊说完，下面的人也纷纷附和，显然大家对网站的前景都充满了期待，试想才上线一个多月就弄出了这么大的动静，如果发展几年那还了得啊。

“好了，下面马总说说接下来的工作安排吧！你准备从哪一方面着手继续扩大网站的影响力？”说了开场白，杨子俊马上就进入了正题，今天他召开会议就是要跟大家商量接下来的工作计划。

马栋梁清清嗓子，略微沉吟了一下，便胸有成竹地说道：

“鉴于目前公司发展快速，接下来我们临时对以前的工作计划作了一些改变，具体的计划可分为以下几点：

一是要想办法吸引更多的人来宝葫芦网开店，在这一方面我们计划先树立几个好的典型，目前网站上已经出现了一批明星店长，我们要组织人专门对他们进行采访，要把他们的心路历程编成册子公开传播，让更多的人知道在宝葫芦网开店是能赚大钱的；同时我们要专门在大城市组织活动，利用周末的时间对一些店长进行培训，要教会他们如何开好店，把他们牢牢地吸引在宝葫芦网上。

“第二就是我们准备吸引新的超级商家，这次准备再吸引五百家各行各业有实力的商家成为超级商家。由于目前我们的网站很不错，很多超级商家都尝到了甜头，最近咨询商家也很多，所以我认为，五百家超级商家计划应该不成问题。

“第三就是我们要在各大城市开展商家和店主见面会，利用见面会的机会让商家和店主真正熟悉起来，同时，我们准备组织一些优秀的店主去一些超级商家的公司实地考察，让他们更加熟悉商家的产品。

“第四就是我们准备在全国地级以上城市开始推广宝葫芦网，目前宝葫芦网在广州、上海、北京已经是家喻户晓了，我认为开拓其他城市的市场时机已经成熟了。”

马栋梁一共讲了很多点，显然他的这份计划做得很仔细，几乎考虑到了所有的细枝末节，可谓是非常完美的一个计划。

杨子俊听完，也没有表示什么不同意见，这个计划完全定下来了。

“好！马总的计划非常好，我看就按这个计划执行就好了。其他的我也不多说什么，宝葫芦网一上线就取得了开门红，在座的各位都是功不可没，在这里我只想提醒大家一句，那就是我们现在还刚刚开始，后面的路还很长，一定有更多的困难在等着我们，所以这个时候绝对不能放松。

“我们现在跟搜宝、拍得网比，无论是网站流量还是注册用户都比他们少，月成交单量更是比他们少，而我们之所以能够得到快速发展，只是因为打了他们一个措手不及，他们还没有想到应对之策而已。我判断，后面他们肯定会实施新的策略来对付我们。尤其是搜宝，大家不要忘记现代商务以前的教训，现代商务以前就是被马鹏飞迷惑了，让阿里山占得了先

机，最后才落得如此下场。”

杨子俊说完，下面立刻就安静了下来，在座的很多高层以前都是现代商务出来的，他们对马鹏飞的计谋可谓是领会最深的，现在经杨子俊一提醒，大家刚放松的心情立刻紧张起来，他们再也不愿重蹈覆辙，那种感觉是屈辱而痛苦的。

杨子俊点点头，他知道自己这番话已经起作用了，只要大家人心齐聚，就不怕搜宝、拍得能翻天。高水平的公司竞争本质上就是团队的竞争，马鹏飞号称有一个任何人都挖不走的团队，杨子俊相信自己也一定能够打造一个这样的团队，甚至比搜宝的团队更强大。

“好了，大家也不用太紧张。俗话说兵来将挡，水来土掩。我们宝葫芦网已经站稳脚跟，敢于迎接对手的一切挑战，他们要来就来吧！否则，任由我们一家公司在前面岂不是很寂寞？马鹏飞害怕寂寞，其实我也害怕寂寞！大家说是吗？”最后杨子俊豪情万丈地说道。

杨子俊说完，大家立刻笑了起来，情绪也受到了感染，会议室的气氛又轻松了不少。是啊，马鹏飞，搜宝，你们来吧！我们有这样强的团队，还怕什么呢？此时会议室里很多人心里都暗暗说道。

第七章 明修栈道暗度陈仓， 宝葫芦登场防不胜防

正当阿里山总裁马鹏飞倾尽全力对付现代商务时，杨子俊旗下的宝葫芦网猛然杀进这个领域，而且来势汹汹，大刀阔斧，用了极短的时间就占去了他旗下搜宝网近四分之一的天下，如此迅猛的速度令人不可思议。其实，杨子俊收购现代商务只是虚晃一枪，用来掩护宝葫芦快速抢占市场而已。可惜马鹏飞一世英明，聪明反被聪明误，不小心让杨子俊钻了个空子，现在，宝葫芦网已经站稳了脚跟，已经有能力和搜宝网并驾齐驱，要想扼杀它已经很难。在 C2C 领域搜宝一家独大的局面就这样结束了。马鹏飞现在终于明白了，杨子俊果然高手，是个劲敌，狡诈如狼，凶猛似虎，绝不可轻视！

天气今天很阴，灰蒙蒙的，一点也没有水乡的气象。阿里山总部，马鹏飞正坐在会议室中间的位置，虽然在笑，但是他的脸色还是略微有苍白，眉宇间也饱含一丝忧虑。

办公室坐着的全部是搜宝网的高层，搜宝总裁张润秋就坐在马鹏飞下首的位置。会议室很安静，十个人坐在里面居然没有发出一丝声音，张润秋刚才跟大家通报阿里山的最新情况，说完以后，马鹏飞就没有说话，静静发起呆来。董事长没有表态，下面的人也不好先开口，于是大家只有这样耗着。

自从现代商务的宝葫芦网上线以来，马鹏飞就在暗暗懊悔。杨子俊并

没有骗他，他果然也杀进了这个领域，而且来势如此凶猛，气势如虎。在这么短的时间内，宝葫芦网就占了近四分之一的天下，这样的速度就连马鹏飞这样的强人都感到不可思议。

现在马鹏飞也基本上明白杨子俊的真正意图了：对方收购现代商务只是虚晃一枪而已，他不过是在帮助现代商务的资源快速进军而已，可惜自己聪明反被聪明误，一个不小心让他钻了空子，现在要想继续扼杀宝葫芦网已经难了。

“杨子俊果然是一个劲敌，此人行事果决，深谙兵法，狡诈如狐。这些都算了，关键的是居然有如此的气魄，为了运作一个小网站，就敢收购一家身价上亿人民币的壳。”想到这里，马鹏飞感到很汗颜，他自认不会有如此大的气魄。

不过马鹏飞是骄傲的，也是要强的，目前，虽然宝葫芦网和现代商务主站的来势都很凶猛，但是阿里山和搜宝毕竟还是领先的。作为领先者有机会，也就有主动权，更重要的是马鹏飞对自己的团队很有信心，他一直都认为自己的团队是最优秀的，在这一点上肯定要超过杨子俊。杨子俊的团队都是临时组建的，肯定还没有磨合好。

念及此，马鹏飞不禁哈哈大笑了起来，随即他快速地扫视了一遍众人，目光如电。

张润秋等人都是跟随马鹏飞多年的，对老大的秉性也都摸透了，大家知道马鹏飞肯定已经想到了应对之策。阿里山从十几个人发展到今天这样的规模，在这个过程中不知道遇到了多少的困难，每次马鹏飞都会带领大家走出困境，张润秋等人相信，这次也不例外。

何况阿里山早已经今非昔比了，现在已经成长为国内电子商务的巨无霸了，现代商务现在不过是追得急了些，暂时还构不成什么威胁，处理这样的问题一直都是阿里山所擅长的。

“呵呵，怎么感觉气氛有点儿凝重啊！大家一定要记住，在中国电子商务市场上，我们阿里山才是真正的强者，现代商务不过是被我们踩在脚下的一只蚂蚁，以前是这样，将来也不会改变。杨子俊这个小伙子是有才

华，不过他毕竟是人，不是神，而且现在的企业拼的都是团队，这几个月现代商务掀起了一点波浪，但是我们要清楚，我们的对手没有变，还是那一帮原现代商务的败军。我们以前能够打败他们，今天就能再次击溃他们。”马鹏飞站起来，大声说道，显得非常有激情。他一边说一边使劲挥动着双手，目光自信而坚定。

马鹏飞不愧为演讲的天才，他一说完大家的神情立刻就轻松不少。是啊！还是原来现代商务的人，一帮手下败将而已，很多人如此一想，立刻感到精神一振。

“张润秋，说说我们拟定的应对计划，大家一起讨论讨论。”见大家心气上来了，马鹏飞连忙趁机说道。

张润秋神色一正，喝了一口水，理清了一下思路才说道：“我们是这样准备的，现代商务的宝葫芦网模式确实很强，他们最大的优势就是所谓的二级分工制度，这样的模式给开店的商家很大的方便，店主基本上不需要自己寻找货源，还有，这种模式对宝葫芦网的推荐帮助很大，店主会拼命帮他们推广网站，省了他们很多广告费。但是，这样的模式缺点也是很明显的，我们这中间总结了一下，大致有四点：

“第一点就是，店主固然是不用为货源担心了，但是由于店主没有实际考察过货源，所以他们对商品的了解也不够，大部分店主甚至自己都是外行，这样的话，客户很难信任他们。

“第二点就是，他们有个超级商家制度，宝葫芦网要耗费很多的精力在超级商家制度上。可是即使这样，他们的超级商家的数量也是有限的，这就无形中给宝葫芦网的商品数据库造成了很大影响，所以，对方的商品数据库肯定没办法跟我们比。

“第三点就是，他们的支付方式很灵活。这是他们的优势也是劣势，店主在宝葫芦网购物，实际的支付方其实是宝葫芦网，可是最近有很多骗子利用普通消费者的盲点，在店面上打上了自己的银行账号，已经引发了几次这样的案例。所以，宝葫芦网的支付方面还需要完善。

“第四点就是，宝葫芦网这种模式固然能够吸引一些没有货源的白领

和学生开店，但是对于自己有货源的店主，吸引力却远远不如我们，这是他们这个模式最大的软肋。实践证明自己有货源的店主才是网络上真正能赚钱的一群，他们放弃了这样大的一个群体，不能不说失策。”

张润秋说到这里停顿了一下，抬眼看了看周围的人，见大家均点头表示认同，一时心中也就有了底气，继续说道：

“所以，我们拟定策略就是先要通过媒体，把宝葫芦网的这种模式缺陷曝出去，先给他们外部环境制造一点麻烦，抓宝葫芦网店主不懂的弱点猛攻，要让消费者层面知道，跟他们洽谈的店主，其实连双方洽谈的货物都没有看到过，这样一来消费者必然有了疑虑。

“这方面工作做好以后，我们也可以开发一种类似宝葫芦网的二级分工模式，我们鼓励一些有实力的店主，将他们的产品封装，建立一个商品数据库，让那些没有货源的人也能在搜宝上赚到钱，大家认为怎么样？”

张润秋说完，大家就立刻议论起来，神情显得很是轻松，显然，大家对张润秋的应对策略很认同。

“好！这几招可以说招招打在了宝葫芦网的要害上，把他们的弱点完全暴露了出来。他们要想解决吴总刚才说的这几个难点，我认为几乎不可能。”搜宝网运营总监王煜兴奋地说道。

王煜一说完，大家开始纷纷附和，一致认为这些都是宝葫芦网模式的缺陷，对手要克服确实不是一件容易的事情。

“好了，吴总刚才说得很好，也抓住了主要矛盾，我认为这个计划可以实施。”在大家讨论的间隙，马鹏飞突然开口说。他一说话，会议室立刻安静了下来，大家都把目光投向他。

马鹏飞笑了笑，话锋一转，继续说道：“但是我们能够想得到的问题，杨子俊就想不到吗？我刚才说了，杨子俊不是神，也是人，但是我还有一句话没有说，那就是杨子俊绝非一般人。你们想想，这小伙子今年才多大啊？二十五岁！他这样小的年纪就已经成为国内知名企业家和投资人了，岂能是一般人？

“我说这些不是要给大家泼冷水，我曾经说过战略上轻视敌人，战术

上重视对手。我是要告诉大家：一定不要轻敌，对杨子俊这个人，不能掉以轻心。”

马鹏飞说到这里看了看众人，见大家的脸色都严肃起来了，他心想，钟也敲得差不多了，于是便继续说道：

“所以，吴总刚才说的这些计划，我们要认真执行下去，但是仅仅这些还不够，我提议把阿里少年提前上线，我们要把国内千百万的中小站长的力量全部利用起来，一起把宝葫芦网击溃。具体说来，也就是我要让中国千百万站长的网站上都挂上搜宝商品的广告，这些站长都是擅长网络推广的精英。我相信这一拳下去，宝葫芦网再想掀起什么风浪就难了。”

马鹏飞的话一说完，众人的眼睛立刻亮了起来。这招太狠，居然想到了联合中小站长的群体。有了几十万站长帮搜宝造势，宝葫芦网安能不败？

应对方案定下来，会议也开完了。至于执行，马鹏飞是从来不考虑的。

这就是马鹏飞的风格，永远只告诉属下自己要什么结果，至于怎样做出来，他从来不管。在他心里，张润秋是完全可以信任的，他相信张润秋有能力处理好自己规划的一切，于是他挥一挥手，示意大家可以散了，自己则躺在办公椅上闭目养神起来。

“杨子俊果然有两把刷子，居然让他想到了这么一个独特的运作模式，这样一来，他是想结合这两种模式的优点。可惜他遇到了搜宝，不然还真有可能让他弄成了。”马鹏飞心里暗道。他现在对怎样迎接挑战心里有了底，坚信现代商务的宝葫芦网肯定是自己的手下败将。

“马总，现代商务集团董事局主席杨子俊先生来电话，你现在方便吗？”马鹏飞正在闭目养神的时候，听到秘书说。

马鹏飞倏然睁开双眼，身子立刻从靠背上坐了起来：“杨子俊？好。你要他稍等一下，我马上就过来！”

这两天杨子俊一直吃不香，睡不好，感觉心里不是很踏实。他总觉得有点反常。有趣和拍得网都已经采取应对策略了。拍得网在宝葫芦网一上

线，就展开了一系列的有奖促销活动，有趣网也采用了类似的策略。唯有搜宝网至今还是一点儿动静都没有，网站一切照旧。既没有促销也没有发表声明，这让杨子俊心里没底。

正所谓是不怕贼偷就怕贼惦记，搜宝网迟迟引而不发，让杨子俊觉得不太妙，他知道这绝不是马鹏飞对宝葫芦网视而不见，他一定是在想一个万全的应对策略。很有可能是不动则已，一动就是山崩地裂，因为这才是马鹏飞的风格，这家伙也不是一个按常规出牌的人。

想到这里，杨子俊决定给马鹏飞打个电话探探虚实，看看他葫芦里究竟卖的什么药。

“你好！马总。您最近好像很忙啊！我想跟您通一次话，足足等了十几分钟。”一接通电话，杨子俊就开始了试探。

“是啊！最近我确实有点儿忙啊，我天天在想办法怎么把公司运作好啊！谁叫我上了你的当呢？真的没想到你这一下打了我一个措手不及，真是长江后浪推前浪啊！”马鹏飞笑呵呵地说道，他故意把声音压得很低沉。

杨子俊立时感到不舒服，他有一种怪异的感觉，心里暗道：这还是马鹏飞吗？他会说出这种话？念及此，杨子俊连忙说道：“哪里，哪里！我可是把马总当朋友的啊。我进军前可就给你通气了，你怎么会措手不及呢？你是有些言过其实吧？”

马鹏飞暗笑一声：“这家伙又开始奚落我了。他说话虚虚实实，真真假假，故意误导我，现在还说风凉话，想借用我那招探听虚实？门都没有！”

“杨总啊，你真是奇才啊，居然能够想出一个这样绝的模式来，确实出乎我的意料。不过，我认为搜宝和宝葫芦网并没有矛盾，我们的目标客户群并不一样，所以还是有共存空间的。希望你们能够把宝葫芦网做强做大啊，现在网络购物在国内是一个新兴事物，我们一块儿把这块蛋糕做大，这样大家都有钱赚。你认为呢？”

既然已经洞悉杨子俊的意图，马鹏飞怎么会上当呢？他这段话说得是语重心长，显得很让人动心，好像搜宝真的要跟宝葫芦网携起手来一起发

展壮大一样。

杨子俊一愣，他实在没有想到马鹏飞这样说。按照他开始的预测，马鹏飞可能口气强硬，放出狠话，就像上次一样。如果真是这样的话，就说明马鹏飞现在还没有想好应对的策略，很有可能是在放烟雾弹。

而另一种可能就是马鹏飞服软，说点儿好听的话，给自己戴几顶高帽子，灌点迷魂汤。如果是这样的话，说明他已经有了应对策略，很有可能是麻痹自己。

可是现在马鹏飞居然说了这样一段语重心长、大义凛然的话，究竟是什么意思呢？这难道是他的真实想法？一起把蛋糕做大，然后大家都获利？马鹏飞真是这样大方的人？一时间，各种念头在杨子俊的脑子里电闪而过。

“哈哈，马总啊！我也正是这个意思，奈何我们现代商务的宝葫芦势力单薄，我自己对运作互联网又没有经验，这不打电话向你请教来了吗？”杨子俊一时没有判明对方动向，只好虚与委蛇地说道。

马鹏飞暗自冷笑一声：“你势单力薄？你没有经验？这是给我灌迷魂汤吧？”

念及此，马鹏飞连忙说道：

“杨总啊，你千万不要妄自菲薄啊。我在你这年纪的时候还在学校上学呢，是个什么都不懂的愣头青。谁一生下就经验丰富？还不是要靠后天的积累。实话说我认为你悟性不错，在互联网行业很有发展，你要有自信才行。”

马鹏飞果然是教师出身的人，这话摆明就是在谆谆教诲杨子俊，不无鼓励之意。现在的马鹏飞好像变成了一个长者，既没有过分地给杨子俊戴高帽子，无形中还流露出欣赏之意。

杨子俊现在头晕了，几天不见马鹏飞，他居然摇身一变又成教师了。这时杨子俊才知道，马鹏飞这样的对手是可怕的，你永远难以判断对方在想什么，对方也是深谙虚实之道的人，再加上伶牙俐齿，想从他口中要到有用的信息，难！

想到这里，杨子俊没有继续多聊，连忙表现出一副很受教的样子，唯唯诺诺说了几句便结束了通话。

挂了电话以后，马鹏飞心中暗想：杨子俊的嗅觉居然这样敏锐，自己刚要动手，他就要有所察觉了？凭多年的商海沉浮经验，马鹏飞知道与这种家伙做对手是要小心的，因为大凡嗅觉敏锐的人都很有危机意识，而互联网行业有危机意识的人就会知道变化的道理。互联网一天不变化，就会落下很远，懂得这个道理的人绝对不会愿意做任人宰割的肉。

想到这里，马鹏飞脸色一变，马上拿起电话拨通了张润秋的手机。

“马总吗？我是张润秋。有什么指示吗？”电话刚通，张润秋就率先开口说道。他知道刚开完会议马鹏飞的电话就来了，这意味着他肯定有了什么新的想法。

“我们的计划要马上就启动，明天阿里少年就上线。不！今天网站就开始上传。其他的应对措施也要随之开始，你听清楚了吗？”电话里传来了马鹏飞急促的声音。

张润秋一愣，连忙说道：“可是马总，我们还没准备好，网站还在最后的测试阶段。没测试完成就上线吗？”

“我的话你没有听清楚吗？是立刻、马上，一分钟都不能耽搁！网站没测试完成就上线，以后边运营边测试。明天早上我就要看到你们的行动，明白了吗？”马鹏飞大声说道，语气是少有的严厉。说完，他没有给张润秋说话的机会，直接把电话挂了。

张润秋浑身一激灵，他对马鹏飞了解，这次下的是个死命令。这就意味着有条件要搞定，没有条件创造条件也要搞定。念及此，张润秋再也不敢耽搁，随即大声对秘书说道：

“小田，马上通知各部门负责人，五分钟后到一号会议室开会。不，三分钟！快！”说完他连忙拿起笔记本快速向一号会议室跑去，他知道这个时候时间就是金钱。

人到齐以后，张润秋立即宣布了马鹏飞的决定。说完以后，他也不顾下面人的惊讶，随即开始安排工作。一切都安排完毕以后，他便大声

说道：

“大家下去以后都告诉手下的人，任务没完成就不要回家了。吃在公司，住在公司，用餐费全部由公司承担，明天早上我就要看到阿里少年的网页，同时其他的应对措施也要启动。”

搜宝网现在是进入战斗状态，杨子俊此时也不轻松。挂了电话以后，他就一直坐在办公室发呆。今天的马鹏飞有点儿反常，一向桀骜不驯的人居然变成了一个苦口婆心的老师，这也太反常了。

杨子俊随即便想如果自己换成马鹏飞，会甘心让宝葫芦网成长起来吗？答案当然是否定的。卧榻之侧岂容他人鼾睡？自己的一亩三分地是绝对不能被别人染指，否则等待自己的就是灭亡。这就是商场，这个战场上没有硝烟，但身处其中的人也能感到刀光剑影。

“喂！是小田吗？你马上通知罗西、慕容总裁还有马总，要他们火速来我的办公室开会，我有重要的事情商量。”考虑良久，杨子俊还是决定几个核心人物聚一聚。他已经隐隐嗅到了一丝危险的气息，他感觉搜宝应该要出手了。

“最近几天我感觉有点儿不正常，我估计搜宝网最近应该有行动，所以专门召集你们几人商量一下对策。”慕容韩佳等人一到，杨子俊便开门见山地说道。

“我看他们应该不会有多么了不起的对策，我们的模式和他们完全是两回事情，根本就不是同质化竞争，他们能怎么应对啊？”马栋梁很轻松地說道，他一直认为宝葫芦网和搜宝虽然同属 C2C 网站，但是毕竟模式完全不同，应该相安无事才对。

杨子俊沉吟了一下，没有马上回答，而是把目光看向了慕容韩佳和欧阳一秋。

“我们还是要把自己当做对手才行，现在宝葫芦网虽然发展很快，但是也暴露了很多问题，而且这个模式本身也有些硬伤，对这些问题必须防微杜渐才行。对模式本身的硬伤，我们也要想办法弥补才好。”慕容韩佳

理性地分析道。

杨子俊点点头：“对！慕容说得很有道理，公司的快速发展确实暴露了很多问题，第一个问题就是店主不够专业，有些店主追求大而全，店里几乎什么商品都有，而他们也不可能了解这么多商品的性能，所以我认为这个问题要想办法解决。

“第二个问题，就是对那一些不符合超级商家条件、但是又有货源的店主，宝葫芦网还没办法吸引他们，这是我们这个模式的硬伤，这个问题也必须要找到应对措施才行。你们几位怎么看？”

罗西第一个开口说道：“是的，其实我早就发现了这个问题，我想我们应该给网站加上一些功能，支持店主自己上传商品。”

“支持店主自己上传商品，那付款方式不就乱套了？买家究竟把钱付给谁呢？要知道这段时间我们已经有了几起付款的纠纷，有些不法分子已经开始用我们的网站诈骗了。”马栋梁思考了一会儿，也提出了自己的疑问。

罗西微笑一下说道：“付款方式不变，所有的用户一律把钱先付给我们，我们担当中间人的角色，我认为没有问题。至于付款纠纷问题，我们可以在网上显眼的地方公布，讲清楚我们的付款流程。大家认为怎么样？”

“好！”杨子俊站起身来说道，“反正我们现在也不知道搜宝的具体计划，目前只要先把自己做好，就不怕他们对付我们。马总，马上按照罗西刚才说的办，我们要给店主自己上传商品的权限，这样可以网罗一大批阿里山的网商。”

随即，杨子俊又沉思了一会儿，眼睛突然一亮：“还有，我们要对店主进行培训，同时对店主进行级别划分，方式类似搜宝店主的什么红星、钻石、皇冠之类。对那些实地考察过超级商家的店主，我们在级别上要特殊标示，鼓励店主去超级商家实地考察，只有了解产品的店主，才是有竞争力的店主。”

马栋梁点点头，随即几个人又商量了一些宝葫芦网其他弱点的弥补方法，最后杨子俊叮嘱马栋梁，要他把今天晚上商量的这些内容马上实施，

一刻也不能耽误。耽误一刻，就有可能让竞争对手钻空子。

这一切都交代完后，杨子俊心里才稍微平定下来，随即他便摆了摆手，示意马栋梁马上去执行，他则打开搜宝网开始仔细研究起来。

尽管杨子俊算得上是未雨绸缪了，可是搜宝网出手之快速和狠辣，还是让他感到一阵寒。

在杨子俊组织慕容韩佳等人碰头的第二天，阿里山集团就召开了新闻发布会。发布会上，马鹏飞高调宣布阿里山旗下的新网站、网络广告交易平台阿里少年网正式上线。阿里少年主要是为国内广大中小网站站长服务的，目的就是让广大中小站长能够方便地在网上销售自己网站的广告位。阿里少年一上线就立刻获得了几十万名站长的青睐，一个星期内网站的Alexa排名便进入了世界二百强。

也是在同一天，搜宝网正式推出搜宝超级商家的业务，具体的模式完全是参考宝葫芦网的模式，只是他们的超级商家改成了三星以上级别的网店店长，也就是说，只要搜宝店达到一定的级别，就可以将你的商品封装进入搜宝商品库，而那些中小网站站长，就可以把这些商品或者商家的图片通过自己的网站推广，商品售出后站长就可以获得销售提成。

搜宝的这一手可谓是组合拳，先开通阿里少年为广大站长提供交易平台，然后又推出搜客业务，鼓励各中小店家帮助搜宝推广，试想全国有几十万至上百万中小网站，如果这些网站都挂上搜宝广告的话，那将是怎样一番光景。

可搜宝显然还不止于此，他们除了光明正大地出击以外，还开始利用各种媒体和网络论坛大肆爆料宝葫芦网的缺陷，疯狂炒作宝葫芦网店主的无知，不断地告诫消费者，宝葫芦网的店主其实都是中间商、业务员。

看到搜宝的这一系列眼花缭乱的表演，杨子俊苦笑着摇了摇头，心里暗道：“马鹏飞果然不是省油的灯，才一个多月，他居然就想到了如此精妙的应对计划，这些招数可以说招招打在宝葫芦网的命门上。幸亏自己见机早，已经做了应对措施，不然还不知道是怎么一番光景。”

而在搜宝展开疯狂反击的同时，宝葫芦网也没有闲着，马栋梁先是向

媒体宣布宝葫芦网将支持网店店主上传商品，以回应搜宝的“二道贩子”之说；接着宝葫芦网宣布开始实行店主等级制度，在全国范围内开始培训店主，对于培训合格的店主，宝葫芦网会为其颁发证书，并在网店上标明，以此来安抚消费者。

这还没有结束，宝葫芦网又开始大肆利用各种媒体给消费者灌输渠道扁平化理念，他们告诉消费者，宝葫芦网所有的商品都是厂家直接卖到消费者手中的，中间的店长只是担任的销售员的角色，其中间环节远远少于其他的C2C网站。

为了形象地说明这个理念，宝葫芦网还专门开辟了一个渠道扁平化论坛，专门请了很多专家捧场，并公开打出了广告语：“价钱最低、质量最好、消费者最放心。”

至此，搜宝网和宝葫芦网的第一次近身肉搏战终于徐徐地拉开了帷幕，在这场血战中，搜宝、宝葫芦网各自以其擅长的方面登场。搜宝强在根深蒂固，加上阿里少年平台纠集了几十万站长帮其造声势；宝葫芦网强在模式先进，变化多端，再加上新的理念层出不穷，同时媒体造势也不落下风。一时双方杀得难解难分，战斗成胶着状态，不过搜宝还是隐隐占据上风。

而组织这场战役的最高统帅马鹏飞和杨子俊，他们两人此时也是绞尽脑汁，不断地寻找着对方的漏洞，企图让胜利的天平朝自己这边倾斜。杨子俊这段时间啥事情都没做，天天就上搜宝网，搜宝网的每个页面他都浏览过了，还自己花钱把搜宝网每一类产品都买了一件。

他心里清楚，胜负很重要，但是竞争的过程更重要，因为竞争是促进双方进步的动力。宝葫芦网出现了，搜宝网也进步了；搜宝网变了，宝葫芦网也针锋相对地变化。如果没有竞争，无论是搜宝还是宝葫芦网，现在都不可能有如此大的进步。所以，他看搜宝就是学搜宝，从对手身上学习，然后打败对手，这才是一个商场高手必备的能力。

“小田吗？通知宝葫芦网马栋梁，今天下午两点召集所有的高层开会！”杨子俊拿起手中的电话大声说道，说完他立即挂了电话。

“宝葫芦网和搜宝网这场短兵相接已经两个多月了，是到了分胜负的时候了，真不知道马鹏飞此时是否也在这样想。”挂电话后，杨子俊喃喃地说道。

其实，马鹏飞这段时间也在做和杨子俊同样的事情，杨子俊看搜宝网，马鹏飞就看宝葫芦网。在认真研究了宝葫芦网以后，马鹏飞心里更是感叹，杨子俊创造的这个模式太好了，不仅模式好，而且网站的每个细节都做得很好，他很难相信这样的网站居然出自原现代商务那些员工之手。

纵观杨子俊这次出手，可谓快、准、狠，网站一推出，马上就迅速地展开一系列疯狂的推广，目标客户定位非常准，而且出手之狠也是很少有人能及，三个多月就烧掉了一千万，要知道搜宝一年才烧一千万啊。如果宝葫芦网能够早推出半年，马鹏飞认为搜宝是否能够打赢这场仗还很难说，不过现在的搜宝已经根深蒂固，自阿里少年推出来以后，网站的人气更是大幅高涨，这一切都是搜宝客的功劳。

“果然是个好对手，杨子俊啊，杨子俊，你能在我精心策划的反击战中顶住，确实出乎我的意料。不过顶住了又怎么样呢？搜宝现在市场占有率第一，绝对没有人能动摇了。”马鹏飞微微一笑，自言自语地说道。

下午两点钟，宝葫芦网一号会议室坐满了公司的高层。杨子俊坐在中间的位置，今天大家的脸色都显凝重，有些人还有些紧张。

自两个月前，搜宝发动这次反击以来，宝葫芦网齐心协力，可谓使出了浑身解数。可最后的结果是刚刚顶住了对方的压力而已，而搜宝的人气却再一次到了顶峰，在C2C市场上搜宝已经有王者气象。

一想到这些，大家心里就很不爽，尤其是原现代商务的员工，以前他们在B2B市场上就吃了不少败仗，没想到进军C2C市场以后，搜宝似乎又成了天。

“怎么了？我看大家兴致好像不高啊。最近大家都还不错，没必要垂头丧气的。马总，你说呢？”杨子俊率先开口笑呵呵地对众人说道。

马栋梁神情一滞，讷讷地说道：“我很惭愧，没能带领大家阻击住搜宝，他们现在更强了，市场占有率又高了很多。”

马栋梁一说完，众人情绪更加低落了。

杨子俊呵呵一笑，说道：“哪能这样说呢？他们的市场占有率上升了，我们的市场占有率没有上升吗？大家不要拘泥于胜负，实际上这场攻防战，我们和搜宝都没有输家。我们是一起蚕食了其他公司的市场份额，不是吗？”

杨子俊说到这里，众人都看向了他。他点点头，继续说道：“我们和搜宝的这场大战吸引了多少眼球啊，全世界都知道这场龙争虎斗。我们本来就是一个小网站开始的，可是现在呢？大家不要忘记，我们现在已经不知不觉成为第二大 C2C 网站了。”

大家眼睛一亮。这段时间紧张应对来自搜宝的压力，真还没有认真研究排名问题，现在回想过来，宝葫芦网还真是取得了不错的成就。

“照杨总这样说，我们还得感谢搜宝了？如果不是他们，我们也不会有这么大变化啊！”刘哲小声嘀咕，显然对杨子俊的观点是很赞同。在他心里，阿里山是永远的敌人，没有战胜他们，就难言胜利。

杨子俊哈哈一笑说道：“当然是这样啊。唯有激烈的竞争才能促使企业进步，如果不是和对方斗得这么凶的话，我们能够想出那么多办法吗？还有，大家要清楚，我们网站才运营多久啊！四个多月而已，可是阿里山的搜宝已经运作近两年了，他们根深蒂固，就那么容易击溃吗？”

“照杨总这样说，拍得网运作的时间也比我们长，我们不也是把他们压在身下了吗？”王华连忙说道。他是原现代商务员工，对阿里山人是没有好感的。

杨子俊暗暗点了点头：“看来士气可用，大家心里都憋着一口气啊！”

念及此，他连忙说道：

“呵呵。阿里山的团队有多强，你们不是不知道，再加上马鹏飞诡计多端，奇招迭出，是任何人都比不上的。再说，我们现在跟搜宝也只是不相上下，究竟鹿死谁手还不知道呢！”

杨子俊的这句话一下引起了大家的兴趣，确实如此。搜宝自推出搜宝客以来虽然来势汹汹，但是宝葫芦网的表现也很是不俗，他们不仅没有打

击到宝葫芦，还加速了宝葫芦的成长，只好让拍得网和有趣网成了替死鬼。

“话是这样说，可最近我一直都在研究我们的网站。我认为我们已经做得很完美了，短时间内再也想不出新创意了。可是，这显然还不够。我们的网站商品成交量、注册用户、流量都还是远远低于搜宝，那么，还有什么方式来对付他呢？”寻思了良久，马栋梁终于说出了心里话。看来，这场恶斗真是耗掉了他所有的灵感。实际上也是如此，两个月来，他几乎没怎么休息，天天都想着如何把网站做得更好，让大家用起来更方便。

杨子俊面色一正，心里很是感动。两个月大家的努力他是知道的。宝葫芦网所有的员工都打起了百分之百的精神投入，不然，现在也不可能取得如此辉煌的成就。

想到这里，杨子俊也不跟大家兜圈子了，站起身来大声说道：“好吧！那就让我们再用一两个月结束这场战斗吧！我们是黔驴技穷了，但你认为马鹏飞还会有什么招吗？我们用两个月的时间，再把成绩提高一级，就可以和搜宝一争高下了。”

杨子俊说完大家都一时沉默：两个月再提一级？现在市场都稳定了，大网站的势力范围都划分了，网站也只能慢慢成长了，还怎么提高？

看到大家疑惑的表情，杨子俊微微一笑，胸有成竹地说道：“我说能提高就能提高。对了，马总，你先给我表个态，我知道这两个月来大家都很疲劳，如果再坚持两个月有没有问题？”

马栋梁身躯一正，说道：“只要能够战胜搜宝，别说再坚持两个月，就是再坚持一年，我们都没有问题。我就是看不惯他们那股子傲气，我相信在座的诸位都是这个意思，大家说是吗？”

马栋梁说完大家都附和，尤其是原现代商务的管理层更是踊跃积极。

杨子俊暗暗点点头，看来大家的心气都上来了，最后的手段也可以用上。想到这里，他冷笑一声说道：

“其实，刚才马总说得很有道理，我们自己的网站已经做得很好了，短时间内想要突破很难。大家都是天天盯着我们的网站看的，我就不多说

了。俗话说知己知彼，百战百胜，我们已经立于不败之地，那就要看搜宝的了。他们真的就无懈可击了吗？不！他们还有漏洞，现在也该到我们进攻的时候了。”

杨子俊说完，大家的眼睛都亮了起来，知道杨子俊心里有底了，不然绝对不会如此说。一时大家都没有做声，静静地等着杨子俊下面的话。

杨子俊喝了一口茶，清了清嗓子才继续道：“首先，我们还是说模式。我们现在的网站商品成交量是比不过搜宝，但是我们的收入比他们高，我们的盈利模式是从每一笔交易中拿取提成，四个月以来收入肯定已经过了一千万吧？”

杨子俊说完，大家神色一松。确实如此，虽然宝葫芦网现在还是亏损的，但是盈利模式方面已经占了先机。搜宝是很强大，但是至今，他们不是没有找到好的盈利模式吗？一个盈利模式都没有的网站，还谈什么做大呢？大家念及此，信心也高涨了一分。

“但是这还不是主要的，最主要的是搜宝在这次攻击中自以为获利颇丰，殊不知给我们亮下了一个巨大的漏洞，他们最大的漏洞就是搜宝客。他们的搜宝客完全是仿照我们网站的模式做，在这方面我们才是专家。他们这段时间，不就是仗着有几十万中小站长撑腰吗？难道我们就不可以借中小站长之力吗？”

杨子俊一说到这里，下面立刻就乱成了一锅粥。杨子俊的话是拨云见日，一下子让大家找到了关键点，于是大家纷纷讨论起来。

“对，杨总。我们可以把商品做成广告条，然后鼓励广大站长的网站挂我们的广告。搜宝能给他们提成，我们难道就不能给吗？我们还能给更多，因为搜宝的商品库是店主自发建立的，我们的商品库是我们自己主动建立的，在一方面我们更有优势。”讨论了良久，运营总监王德明率先开口说道。

王德明一开口，大家也都七嘴八舌提出了自己的想法，一时众人的灵感都来了，于是开始制订行动计划。

“杨总，我相信如果这次我们行动成功的话，搜宝必然要受到很大的

打击，他们本来有几十万站长做助力的，哪知最后的结果却是给自己树立了几十万个敌人。我估计马鹏飞如果知道了我们这个阴损的计划，可能连哭都哭不出眼泪了。”马栋梁兴奋地说道。

计划制定好了，大家的心里也有底了，会议室内气氛也活跃了起来。

“是啊，马鹏飞兄弟一向自诩足智多谋，没想到这次居然搬着石头砸自己的脚。媒体不是喜欢说马鹏飞神话吗？这次就是要让他们知道，宝葫芦网就是马鹏飞神话的终结者。”王华华也高兴地说道。

杨子俊笑了笑：“好。大家稍微损一下就可以了，马鹏飞再怎么也是国内著名企业家，话说太重也不好。大家说是吗？”

杨子俊的话一说完，大家都笑了起来。

宝葫芦网成立四个半月以后，第一次向公众公布了运营情况，在各项数据上都已经稳居国内 C2C 网站的第二位了，已经全面超过了有趣网和拍得网。

同时宝葫芦网还在公告中说明，宝葫芦网是国内目前所有的 C2C 网站中收入最高的网站，四个多月以来各项收入已经是搜宝的十倍。

这份公告一发出，在业界引起了很大的轰动。各种传统媒体、网络媒体纷纷道出了溢美之词，艾瑞咨询甚至把宝葫芦网评为了年度中国十佳网站之一，而它的对手搜宝网并未在这份名单之中。

至此，杨子俊用行动证明了他以前“口出狂言”是有根据的，宝葫芦网目前的成绩让先前那些质疑甚至辱骂他的人彻底闭上了嘴。不过，资讯网作为国内知名门户网站，居然对宝葫芦网的这则消息只字未提，估计他们还在为前面的那篇暴发户与亚洲首富的文章脸红吧！

马鹏飞第一时间就知道了宝葫芦网的公告，他这几天又恰好在香港出差，他来香港也并非完全是为了工作，这段时间现代商务宝葫芦网的崛起给了他很大压力，现在局面控制住了，他也需要很好地放松一下了。他想借这次出差的机会，好好整理一下自己的思绪，为公司后面的发展寻找新的灵感。

宝葫芦网的这则公告是张涧秋在第一时间通过电子邮件传给马鹏飞的，对此，他也只能暗暗地摇了摇头。现代商务现在真是今非昔比啊，十倍于搜宝？还别说，宝葫芦网真的找到了一个好的盈利模式。不过，那又怎么样？宝葫芦网还不是在亏损吗？想到这里，马鹏飞不禁冷笑一声。

随后，马鹏飞在接受记者采访时继续发挥了伶牙俐齿的一面，当凤凰卫视的记者提问如何看待宝葫芦网收入高于搜宝网这一事实的时候，他强硬地回答道：

“不能不说，宝葫芦网表现得好像已经找到了一个所谓的盈利模式，但是大家不要忘记，他们有了盈利模式以后依然在亏本，甚至亏损比搜宝还要严重，所以，我个人认为，他们的模式是否可行还需要时间验证，因为一个亏本的盈利模式本身就是个讽刺。搜宝不一样，我早就说过，搜宝要免费三年。我们都不收钱，怎么能够谈收入呢？所以说宝葫芦网的收入比搜宝高，其实是不准确的说法，应该说，在搜宝免费的情况下，宝葫芦网的收入比搜宝高。你说是吗？”

马鹏飞的这段话一说完，许多记者几乎当场绝倒。早就听说马鹏飞能忽悠，但是能忽悠到这种程度还是让很多人感到惊讶。

马鹏飞虽然心高嘴硬，其实心里也隐隐有些担心。搜宝至今还没有想到好的盈利模式，而现在 C2C 市场竞争又这么激烈，想继续走收会员费的路子，显然是行不通的。可是不收会员费，收什么费用呢？

宝葫芦网的盈利模式来自于独有的运作模式，可是搜宝的这种运作模式根本就不能采取宝葫芦网的那种收费方式。收会员费行不通，又没有现实的模式可以参考，看来解决这个问题还不知道要死多少脑细胞。

“马总，您现在方便说话吗？我有重要的情况跟您汇报！”马鹏飞洗完澡，穿着睡衣正舒服地躺在沙发上闭目养神，便接到了张涧秋连夜打来的电话。

马鹏飞眉头微微皱了一下，有些不耐烦地说道：“我都跟你说了多少次了，要你稳重。是什么大不了的事情啊？你们处理一下不就得了吗？你就不能让我多休息几天吗？”

张润秋讪讪一笑，忙稳住心绪，但还是略微有些急促地说道：“对不起，马总。我们本来是没想打扰您的，可是刚才开会商量了一下，大家一致认为这件事情需要跟您汇报一下。”

马鹏飞微微一笑，随即说道：“好吧！什么事情你说吧！”

“是这样的，今天上午宝葫芦网推出了广告联盟，他们也把商品和网店做成了广告条，开始拉拢中小站长了。由于他们是自己主动建立的商品库，所以给站长开的条件比我们优惠很多。他们的广告联盟一成立，就立刻汇集了大量的人。”张润秋急促地说道。

马鹏飞浑身一激灵，立刻从沙发靠背上坐了起来，冷汗簌簌而下，他连忙厉声说道：“这么重要的消息，怎么现在才告诉我？你难道不知道时间就是金钱吗？”

张润秋暗暗苦笑，心里嘀咕道：刚才跟你说，你还嫌我打扰你了呢，现在反倒责怪我报告迟了。不过他心里敢这样想，可绝不敢这样说，只好沉吟不语。

“好了，你们先稳住不要乱，我明天一早就回来！”马鹏飞说完就结束了通话。

挂掉电话以后，马鹏飞再也坐不住了，他先是通知秘书取消后面几天的行程，马上订明天的返程机票，然后便开始自己动手收拾行李。

忙完这一切以后，马鹏飞还是坐不住，只感觉浑身发热，脑门全是汗，连忙打开酒店窗户。窗户一开，带着腥味的海风立刻吹了进来，可是马鹏飞却毫不在意，目不转睛地盯着一望无际的大海……

良久，马鹏飞的情绪渐渐地稳定下来了，此时他已经知道自己失算了。这个狡猾的杨子俊，居然在最后才抛出这一招杀手锏，此人的忍耐力是常人难及的。

智者千虑，必有一失。怎么也没想到杨子俊居然能够洞察到自己的破绽，他的这一击，不敢说致命一击，但是凭借此招，宝葫芦网绝对有能力 and 搜宝并驾齐驱，C2C 领域搜宝一家独大的局面要结束了。

“杨子俊肯定早就看出了这一点，可是他怎么引而不发呢？”马鹏飞自

言自语地道，其实这个弱点不难发现，自己之所以留下了这个破绽，不过是思维盲点而已。

让马鹏飞疑惑的是，杨子俊知道这个破绽为什么早不出手呢？寻思良久，马鹏飞的眼睛瞬间一亮，终于明白了杨子俊的意图：其实，在这次搜宝进攻之初杨子俊应该就看到了这个弱点，他之所以一直把杀手铜藏起来引而不发，不过是把搜宝当做磨石而已，他是要利用搜宝磨砺自己的团队，完善自己的网站，先立于不败之地，等这一切都做好后，他才发出最后一击彻底结束这场战斗。

想到这里，马鹏飞的心泛起了一种无力感，杨子俊行事太老辣了，他的这种老谋深算远远超过了实际年龄，他绝对是一个世界级的企业家。中国这片天空，很难能够让他的智慧得到全面的发挥。

“真是个好对手。人一生能够遇到这样的对手，夫复何求？”马鹏飞心里暗道。他不愧是一个顶级的企业家，即使面对这样的失误，也很快能够稳住情绪。

从心底来说，马鹏飞是自信的，高傲的，杨子俊的强大让他有了棋逢对手的感觉，这更加激发了他骨子里好斗的天性，他完全相信自己有能力在下一交手中战胜对手。

“胜败乃兵家常事，杨子俊不是还有一个现代商务的乱摊子没有收拾吗？到时候我们又可一战！”念及此，马鹏飞心情倏然开朗，对着大海畅快地笑了起来……

“杨总，马鹏飞的电话，要转进来吗？”杨子俊抓起电话就听到了秘书熟悉的声音。

杨子俊微微一笑，说：“转！”

“杨总，你这一手漂亮，居然想到了‘以子之矛攻子之盾’，这是我疏忽了！”杨子俊一接电话，马鹏飞就打哈哈。

杨子俊暗暗点了点头：这才是高手风范，拿得起放得下！念及此，他发现自己真有点佩服起马鹏飞来了，自己前世就不如他，亏损以后便心如

死灰，可是心中虽然这样想，嘴上还是丝毫不肯示弱，他连忙笑道：

“哈哈，马总，我上次不是就跟说了吗？我要向你学习！搜宝客这么有创意的项目，我怎么会放弃学习的机会呢？”

马鹏飞苦笑了一下，在与杨子俊言辞的交锋上，他是占不到上风了：“好！我早就说了你很有悟性，看来我果然有识人之能啊！现在好了，我相信中国的网络购物有我们两家网站共同带动，一定能把这块蛋糕做大。你认为呢？”

杨子俊一愣：“这家伙真是，暗地里小刀子不断，说话总是这样大气凛然。佩服！佩服！”

“哈哈，那是当然。不过我还有现代商务这个乱摊子没有收拾好呢。怎么样？你对现代商务 B2B 有兴趣吗？要不我卖给你？”杨子俊接口哈哈笑道。

马鹏飞一笑，他知道杨子俊在调侃自己，他的本意是向自己宣战呢。想到这里，他连忙说道：“哪里，哪里。我早就跟你说过了，不要妄自尊薄，你要有自信！还是那句话，我认为你很有悟性，你一定能成功的，你说是吗？”

杨子俊一笑，连忙接口说道：“好！有你这句话我就放心了。相信有你的鼓励，我一定能行！”

杨子俊说完，两人都哈哈大笑了起来。无声无息，他们又互相发起了挑战。

两人相斗的胜负且不论，人的一生能够找到一个自己欣赏的对手，夫复何求？

时光荏苒，眨眼间就进入了二〇〇七年的秋天，宝葫芦网成立了，现代商务主站免费也半年多了。在这八个多月里，杨子俊虽然烧掉了一个多亿，但取得的成就也是可喜的。

宝葫芦网终于成为国内 C2C 网站的霸主之一，现在已经和搜宝网在各方面数据上并驾齐驱了，而宝葫芦网更是成功地找到了盈利模式，八个月

来网站总计有了三千多万的收入，而且这个数字每个月还在增长。

杨子俊相信，按照目前的发展势头，二〇〇八年宝葫芦网必定会盈利，那样的话，宝葫芦网就成了国内第一家盈利的 C2C 网站，这将给搜宝以巨大的压力。

而在中国电子商务市场上，也出现了戏剧化的一幕，现代商务集团和阿里山集团并驾齐驱排在最前面，这两个集团都各有优势，也各有软肋。

现代商务集团的软肋是现代商务 B2B 还在免费，没有找到好的盈利模式；而阿里山集团的软肋则是搜宝网迟迟不能盈利，也还没有找到好的盈利模式，所以双方现在都有顾忌，谁也不敢轻举妄动。一时中国的电子商务市场达成了一种微妙的平衡，大家都在休养生息，苦苦地修炼内功。

而杨子俊也利用这段时间暂时回到了深圳，毕竟深圳才是他的大本营，红树林投资公司的总部还在深圳，网络前线公司的总部也在深圳。

“欧阳啊，今年你做得不错，红树林的证券投资和期货投资利润有望超过一亿，一亿可不是一个小数目啊。今年，我在现代商务大半年才烧掉一个多亿而已，加上收购现代商务的费用还不够七亿。”一见到欧阳一秋，杨子俊就笑呵呵地说道。

欧阳一秋哼了一声：“既然知道我做得不错，你就应该赏。怎么样？你也让我上前线？老实说我在深圳都待腻了，看你们在北京跟阿里山斗得火热，我就坐不住了。”

杨子俊笑了笑，语重心长地说道：“都是革命工作，你就不要挑三拣四了，红树林有多重要你不是不知道！明年红树林的规模还要加大，我们不能老在国内待着不出去，也要在国外转转，你认为呢？”

欧阳一秋一笑：“我倒不那么想，我觉得国内挺好的，我们这点儿资金在国外怎么铺得开啊？你也不想想量子基金有多少实力，我们现在还嫩了点儿。”

“话可不是这样说，索罗斯一开始就那么牛吗？他还不是从小到大一步步起来的？国内做投资顾忌太多，层层关系都需要疏通，我相信你做了这么久也了解了吧？我们要想做就必须进军国际市场！”杨子俊说道。

“怎么，你不是做实业吗？怎么又对投资如此热衷起来了？”欧阳一秋开玩笑说道。

杨子俊猛地拍了拍欧阳一秋的肩膀，认真地说道：“你看过哪个实业做到顶级的企业家能跟投资分开？远的不说，就说李嘉诚吧，他现在还不是狂玩资本运作？如不是这样的话，他能成为亚洲首富？”

欧阳一秋眼睛一亮，说道：“那你怎样打算？你心中总得有个计划吧？”

杨子俊点点头，这段时间他一直考虑这个问题，现在心里已经初步有了定计。他准备先利用投资公司赚的钱投入到实业中去，建立一个商业帝国，然后再用实业上赚的一部分钱回馈到投资上，这样相辅相成地发展。杨子俊相信，只要运作得好，用不了多少年，就能真正地打造出一个巨无霸来。

既然聊到了这里，杨子俊也没有隐瞒，他把自己的想法和盘托出，一时欧阳一秋眼中异彩连连，情绪很是高昂。

“好了，好了。欧阳，现在我们说这些还太早，第一步还是要把现代商务扶起来，现代商务的 B2B 业务还需要重新整顿。一切都做好后，我准备让现代商务网和宝葫芦网分别在美国上市。这样一来，我们投入的资本就可以部分套现了，到那时候做投资也就有了钱。还有，我准备先让网络前线在港交所上市，你认为怎么样？”

欧阳一秋点点头，他已经明白了杨子俊的计划，那就是投资和实业两不误，听杨子俊这样一说，他觉得自己身上的担子不轻。

杨子俊仔细把欧阳一秋打量了一番，经历了近两年的摔打，欧阳一秋现在是彻底成熟了，在中国投资市场上也渐渐闯出了名气。而在欧阳家，欧阳三公子也受到了重视，最近无论是欧阳一秋的叔伯，还是他的兄弟，大家的态度都明显不一样了，热情自是不用说，其中更多了一种巴结之意。

而这一切都只是因为欧阳一秋已经今非昔比了， he 现在是红树林投资公司的总裁，身家数亿，这还只是暂时的，凭红树林现在的发展速度，再

过三五年，欧阳一秋甚至可以和欧阳桐比肩了，并且这一切都跟欧阳家无关，完全是他凭自己的努力打下来的江山。

良久，杨子俊才开口说道：“所以说，你的担子不轻。你现在最重要的事情就是明年要开始进军香港股市和期市，为我们以后进军国际市场打下良好的基础。然后，随着现代商务、宝葫芦网以及网络前线的壮大，红树林梦幻基金的名气也已经是水涨船高，现在在国内家喻户晓了，明年我会把罗西调回来管理梦幻基金，你们两人要一起配合在风投市场上出手了。”

欧阳一秋呵呵一笑，心里很是高兴，一则是罗西要回来了，他们这一对老搭档又可以在一起工作了，但更重要的是，他为大家的事业发展得如此之快而高兴，经历了近两年的发展，现在事业也终于成了规模，风险投资、期货投资、证券投资、资本运作、实体公司运营都可以全面开花了。

“好！这个分工好，你和慕容打造所谓的商业帝国，我和罗西负责投资公司。哈哈，用不了多少年我们的梦想就可以实现了，到时候我们就收购中企、收购星火……反正看那家公司好，都可以收购，如果他们不愿意，我们就强行收购，哈哈！”欧阳一秋说到最后，已经手舞足蹈起来。

看着欧阳一秋高兴的样子，杨子俊并没有打断他，只是饶有兴致地微笑着看着。其实此时杨子俊心里也是非常高兴的，创业以来因为实力一直比较弱，总是缩手缩脚地做事，这种情况马上就要改变了，随着自己掌控的公司陆续稳定，一家家陆续上市，资本就可以迅速膨胀起来。到了那个时候，完全就可以放开手脚大干一场了。

“对了，杨子俊，我爸爸最近老问起你，他跟我说，等你一回深圳，就带你去见他。”见杨子俊看着自己，欧阳一秋才发现自己高兴得有点儿忘形了，连忙转移话题说道。

杨子俊开心地一笑，还真是很久没见欧阳桐了，之所以创业能够如此顺利，欧阳桐借给自己的那笔启动资金可谓功不可没，还真得找个机会好好谢一谢人家。

念及此，他连忙笑道：

“好啊！我也真想见他，他什么时间方便？”

欧阳一秋洒然一笑，脱口说道：“他说什么时候都方便，等你来深圳就去我家，在家里招待你。”

“欧阳家宴？”杨子俊一愣，心里暗暗嘀咕道：“欧阳桐也是的，动不动就喜欢整家宴，他难道看不出我对家宴不感冒吗？”

不过心里虽然这样说，面上却不好表现出来，杨子俊只是略微沉吟了一下便答应了下来。

见到杨子俊点头了，欧阳一秋也没有多聊，便出去打电话了。

“家宴？”欧阳一秋走后，杨子俊望着窗外喃喃地说道，此时他的思绪已经飞到了两年前，他正回忆着自己穿越过来的点点滴滴，从凯利到中企，从中企到新鸿飞，最后是自己创业，就这样一步一步走到了今天，这一切就像一场梦。一个前世在美国混得扑街的投资人，莫名奇妙穿越到国内，然后慢慢风生水起，最后终于又要开始飞翔了，这难道不是一场梦吗？

随后，杨子俊又想到了欧阳惠丽，不知为什么，他一想到这个名字心里就会一酸。欧阳家所有的子女，在杨子俊看来都是不幸的，其中更以欧阳惠丽为最。自小她就是个私生女，饱受了别人的冷眼，随着年岁渐长，因为功利心极强的母亲不断地给她灌输各种功利的观点，最后差点让她误入歧途。

而自己和欧阳惠丽的关系，也当追溯到穿越之初，她抛弃了自己以前身躯的主人，最后又喜欢上了自己，而自己却另有知音，这一切都好像是造化……

这是杨子俊第二次来欧阳家赴宴了，这次他的身份不一样了，上次杨子俊是欧阳桐倚重的下属，这一次摇身变成了欧阳三公子的老板。

“哈哈，小杨，我就知道，我一放你出中企你必然是蛟龙入海啊！果然不出我所料，你这几年在中国商界真是翻手为云，覆手为雨啊。你出色的表现连我都感到脸上有光。”欧阳桐一见到杨子俊便笑呵呵地迎了上来，

说的全是溢美之词。

杨子俊哈哈一笑，心里也很高兴，连忙说道：“董事长言重了，我杨子俊之所以有今天，中企的培养我可不敢忘啊。对了，听说你们这两年发展得也不错，看来董事长是宝刀未老啊！”

杨子俊一说完，两人都哈哈大笑了起来，一时气氛很是欢快。

随后杨子俊便开始和欧阳家众人一一打招呼，艾素梅今天显得特别热情，不断拉着杨子俊的手问寒问暖，杨子俊知道这一切都是因为欧阳一秋的原因，看到儿子终于出息了，艾素梅从内心感到高兴，对杨子俊这个导师当然更要表示感谢了。

冯寒霜也不甘落后，口中肉麻的溢美之词一串接着一串的，让杨子俊很是不自然。

“二公子，这两年你果然做得不错，新鸿飞在中国家电市场上已经稳坐第一把交椅，这里你可是功不可没啊！”不愿和冯寒霜多纠缠，看到欧阳孝看向了自己，杨子俊连忙笑着说道。

欧阳孝呵呵一笑，说道：“哪里，哪里，我的成绩跟你比，那简直是萤火比日月啊！再说，我之所以能做出今天的成绩，还不是靠以前在你手下学到的那点儿本事？”

今天欧阳孝显得很高兴，笑得前所未有的真诚，他本来是个很自闭的人，一直朋友都很少，而对杨子俊显然是个例外。在他内心还是很感谢杨子俊的，如果不是杨子俊离开中企前力推他上位，到现在是什么结果还说不定。

随即两人寒暄了几句，杨子俊便朝欧阳忠点了点头，几年不见，杨子俊惊喜地发现欧阳忠沉稳了不少。算算年纪，欧阳忠也应该快到不惑了，这几年他经历了一番起伏未尝不是件好事。

“杨子俊，你……你还好吗？没想到你再一次来我家做客。”杨子俊突然听到了欧阳惠丽的声音。

欧阳惠丽清瘦了不少，神色也比较憔悴，如水的眼睛看着杨子俊，眼神飘忽不定，好像蒙上了一层雾气。她的嘴唇微微地掀动，显然是想说点

什么，可惜一直没有说出口。

杨子俊暗叹一声，自从去北京后就很少见欧阳惠丽了，对方会偶尔给自己发短信，说的全都是问候的话，杨子俊有时候太忙也没有及时回复，但是欧阳惠丽却从未放弃过。其实杨子俊心里有时候也会感动，他也清楚欧阳惠丽心中的痛楚。

“欧阳，你瘦了不少。在工作的时候可不要太玩命啊，毕竟身体是革命的本钱嘛！”沉吟良久，杨子俊才说出一句话。

欧阳惠丽身体颤抖了一下，刚想张口说话，眼圈已经先红了。害怕被别人看见，她只好拭去眼中的泪水。

可是待转过头来，杨子俊已经被欧阳桐搭着肩引向客厅了，其他人也簇拥着紧随其后。一个人痴痴地站在外面，任凭泪水从双颊流下，欧阳惠丽只觉得自己的心已死去，杨子俊虽然就在面前，但是感觉远在天涯……

欧阳家的晚宴还是一如既往地奢华，对此杨子俊已经领略过了，只是这次的主角除了他以外，又多了一个欧阳一秋。不知道从什么时候开始，欧阳一秋好像也成了欧阳家的客人，现在每次回家，大家都表现出了超常的热情。

吃饭的时候，杨子俊固然是重点照顾对象，欧阳一秋也明显如此，艾素梅坐在他的旁边，不断地给他夹菜，冯寒霜也时不时地巴结几句。对于这些欧阳一秋好像早就已经适应了，从他的脸上倒丝毫看不出有什么不耐烦之色。

杨子俊明显有些不太适应，神态也略微有些拘谨，最后他干脆把头扭向了欧阳桐，和他海侃了起来。

就这样，一顿饭好不容易吃完了，接下来又是一番繁琐的洗漱，欧阳家每一个人看到杨子俊都显得如此热情，让杨子俊心里很别扭。

“小杨，我们还是去书房聊天吧！好了，大家也散了吧！对了，小三也一起来书房吧！我现在对你们红树林可是很感兴趣啊！”吃饭后，大家在客厅寒暄了一会儿，欧阳桐终于开口说话了。

听了这话，杨子俊只觉得心里一阵轻松。可是其他人的心思却是复杂

的，大家的目光都盯向了欧阳一秋，眼中很是羡慕，看来欧阳一秋现在已经隐隐是欧阳家的第二号人物了。

欧阳桐的书房布局还是没有改变，故地重游，杨子俊心里感慨万千，上一次就是在这里成功地说服欧阳桐放自己出去创业的，并承诺借款一个亿。上次的谈话可以说是杨子俊的一个转折点，从那以后他就把重心放到创业的事情上了。

“怎么样？小杨，故地重游是不是有些感慨啊？上次我们就是在这里畅谈了你的创业，时隔两年不到，你已经是中国商界的风云人物了，真是沧海桑田啊！”欧阳桐显然看出了杨子俊的心思，笑呵呵地说道。

杨子俊一笑：“是有些感慨，我相信董事长也是一样，三公子现在也成了国内投资界的风云人物啊！”

欧阳桐哈哈一笑，看向欧阳一秋的眼神很是欣慰，心里暗道：“杨子俊果然没有食言，小三现在终于风生水起了，看来用不了几年自己就可以放手了。”

念及此，他连忙说道：

“这一点我还真是要谢你，如果不是你给小三机会，他现在可能还在游手好闲。这样好啊，不久的将来，我也可以安度晚年了。”

欧阳一秋微微一笑，看到父亲高兴的样子，他心里很是欣慰，能够继承父亲的事业，像父亲一样在中国商场上纵横驰骋，是他小时候就有的梦想。

可是长大以后很长一段时间，自己好像离这个梦想越来越远了，幸亏杨子俊拉自己一把，想到这里，欧阳一秋不禁向杨子俊投去了感激的一瞥。

杨子俊哈哈一笑，说道：“哪里，哪里！董事长过奖了，三公子本来就是个人才，我创业的过程中得亏有他帮忙，不然公司也不可能发展得这么快。”

杨子俊说完，三人都呵呵笑了起来，一时书房的气氛非常融洽。

由于杨子俊这次和欧阳桐见面没有工作要谈，所以大家也都没有什么

压力，也不用动什么脑筋，基本上是想到什么说什么。

“小杨啊，下一步你怎么打算啊？你现在可是在全面开花哟！准备进军海外吗？”欧阳桐笑吟吟地说道。

杨子俊暗笑了声：“欧阳桐对中企没能进军海外还是耿耿于怀啊！”想到这里，他连忙把自己的计划大致讲了一下。

“好！”欧阳桐眼睛一亮说道：“果然是长江后浪推前浪啊！我们是老了，如果再年轻二十年，我一定要再搏一把。”

说到最后，欧阳桐感慨地摇摇头，看向杨子俊和欧阳一秋的眼神很是羡慕。

看着这个曾经创造过无数辉煌的老人，杨子俊暗叹一声：“真是廉颇老矣！一个人再强，也终究会在与时间的斗争中败下阵来。”

念及此，杨子俊连忙安慰道：

“董事长休要说老啊，国际上那些资本大亨哪个不是老人啊。巴菲特、索罗斯都不比你年轻吧？”

欧阳桐笑了一下，神情也舒缓不少，随即摇摇头说道：“我说自己老也不是全无道理的，这几年我仔细剖析了一下自己，发现自己的企业经营思想快跟不上时代了。看你收购现代商务，创立宝葫芦网，不说别的，单说网罗人才的能力我都不如你。你是期权啊，员工股份啊，一套一套圈住人才，这些都是很先进的企业经营理念啊。”

杨子俊惊讶地看了欧阳桐一眼，在记忆里欧阳桐一直都是很有霸气而且极端自信的人，没想到人到老年还能自我剖析一番，真是难为他了。估计是前几年中企的危机不断刺激了他吧。

想到这里，杨子俊随即把话题引到了其他方面。欧阳桐今天明显有些兴奋，谈性很浓，两人难得像今天这样放松一次，于是敞开了心扉，这一次谈话又到了凌晨才尽兴而散。

这次杨子俊在深圳足足待了一个星期，他利用这段时间了解一下红树林公司和网络前线公司的发展计划。红树林就不用说了，当初作为进军互联网桥头堡收购的网络前线公司经历了一年多的发展，现在也成长起

来了。

自杨子俊开始运营网络前线以来，公司先后为资讯、优酷、芒果等一大批国内知名网站提供过网站运营和网站推广咨询服务；而网络营销方面，蒙牛、伊利、盛大、汇源果汁等一大批国内名企，现在都请网络前线策划网络营销方案，甚至帮助他们投放网络广告。

这样一来，网络前线的品牌彻底打出去了，现在公司基本上已经没有低于一万的合作合同了，网上的公司已经是名副其实了，很多风投公司收购或者投资网站的时候都认同网络前线的数据，大家已经渐渐习惯用网络前线的数据对网站进行估值了。

更关键的是，网络前线的利润很是可观，二〇〇七年以来公司纯利润就超过了三千万，这作为一家网络服务咨询公司来说已经很不错了，而且利润还在继续增长中，杨子俊判断，到二〇〇九年，也就是公司再发展两年后，公司的年利润有望突破两亿元。

正是基于这个原因，杨子俊认为网络前线上市的时机要成熟了，如果要在创业板上市，网络前线已经完全符合条件了，杨子俊决心已定，网络前线明年先独立上市。

忙完这一切，杨子俊在深圳休息了几天，略微放松了一下又要奔赴北京了，现代商务 B2B 现在还一直处于免费状态，这个心腹大患必须解决。

第八章 胸怀大志倾心搜索引擎， 龙争虎斗收购还是注资

现代商务目前已经稳定，可要想保住优势，必须为它打造一个稳固的产业链，而在这个价值链中，搜索引擎是最难逾越的一道鸿沟。杨子俊一直倾心于搜索引擎，但是这个行业入行门槛太高，搜索引擎业务比较偏门，技术又很复杂，顶尖人才基本上被各大搜索引擎网站瓜分了，因此他一直不敢轻举妄动。中华搜索总裁陈潮安是个少年得志的人物，为人极为孤傲，因为长期经营不善，情况比较尴尬。杨子俊看重的不仅是技术基本成熟的中华搜索，更为看重陈潮安这个人。谈起来那真是相见恨晚，英雄所见略同，但是对于合作方式却是各执一词，杨子俊要求收购，陈潮安希望注资，谁都不肯撒手。

杨子俊到北京的第一件事情，就是召集现代商务网和宝葫芦网的高层一起开会，会议的中心议题就是讨论现代商务 B2B 网站的下一步发展计划。

“我看现在我们根本就不用急着收费，现代商务 B2B 网站已经和阿里山流量差不多了，我相信，如果我们再免费一年对方就扛不住了。”刘哲高声说道。他今天显得很是高兴，跟阿里山交手了多年，前段时间终于在宝葫芦网上赢了一把，所以斗志很高昂。

大家纷纷赞同，尤其是原现代商务的员工更是不断地叫好。阿里山不就是喜欢用免费手段对付竞争对手吗？现在也让他们尝尝被别人免费的滋

味。一想到这些，很多人心里说不出的畅快。

杨子俊苦笑地摇了摇头，心里暗道：“这帮家伙就知道幸灾乐祸，看到阿里山吃瘪就莫名地兴奋，估计是以前被阿里山蹂躏得太凄惨的缘故。”

念及此，杨子俊对慕容韩佳说道：

“慕容，你怎么看？你现在是现代商务的总裁，我想听听你的意见。”

慕容韩佳微微一笑，说道：“我们究竟免费多久，跟今天的会议都没有关系。我们今天商量的是盈利模式问题，我们不可能永远免费，对不对？所以盈利模式还是要的，大家认为呢？”

大家都点点头，显然慕容韩佳说到了关键点。一个没有盈利模式的网站就好像空中楼阁，数据再漂亮，公司也没有一分钱收入，长此以往，这样的网站是没有出路的。

“现在摆在我们面前的情况就是这样，会员费是肯定不能收的，可是在不收会员费的前提下，我们怎样才能盈利就是关键了，大家都开动脑子想想！”既然认识统一了，杨子俊就直接把大家的思路引上了正题，确定了讨论范围。

话一说完，大家都沉思起来，有一些人开始交头接耳讨论了。

“大家看这样可不可以，我们对成交的每笔业务收取中介费，中介费用让买房和卖方共同承担，就像房地产中介一样。”寻思了一会儿，王德明率先提出了自己的想法。

“当然不行！”王德明的话一落音，刘哲就反驳道：“B2B 网站根本就跟你们的 C2C 不一样，网站上全部都是商家，每笔单子都很大，所以他们一般都是线上联系业务，线下成交，你怎么收中介费呢？”

刘哲的话可谓是一语中的，现实的情况确实是如此，B2B 网站一般都是企业，很多企业都只把现代商务当做一个展示窗口，客户通过现代商务看到企业信息以后，其他的工作基本上都是线下展开了，网上支付的情况很少发生，而对线下活动，现代商务是没有办法监控的，所谓的中介费根本就行不通。

“那怎么办？会员费又不能收，难道真就只能卖网站的广告位了吗？”

王德明用手挠了一下头，讪讪地说道，显然他觉得自己刚才的提议有些勉强。

见气氛有些压抑，杨子俊笑了笑，安慰道：“其实大家也不用太急，想不出来就慢慢想，我相信只要群策群力用心观察，就一定能够想到一个好的盈利模式。”

“杨总，我想到了一个模式，大家一起讨论一下看是否可行。我想我们可不可以参照众里寻他的竞价排名模式，对每一种商品都采用竞价排名，大家认为呢？”马栋梁突然插口说道。

“竞价排名？”会议室一阵惊呼，显然这个模式太有想象力，居然把电子商务网站和搜索引擎挂起钩了。大家惊呼过后，便开始讨论这个模式的可行性，一时大厅里嗡嗡一片。

“我认为这个模式也有问题，因为我们网站上本来就有导航，很多人直接点导航文字了，谁会去用我们的搜索引擎呢？”在嘈杂声中，刘哲突然大声说道。

刘哲说完，大家便渐渐静了下来，显然跟着刘哲的思路转。

杨子俊此时脑袋中也是高速运转，刚才马栋梁的提议给了他很大的触动，记得上次他还用搜索引擎作比喻，讽刺过马鹏飞和他的搜宝，没想到现在马栋梁真提出了一个类似搜索引擎的运营模式，而且听起来好像有几分道理。

杨子俊不断在脑袋中盘算着这个模式的可行性和可能遇到的困难，一时对众人的吵闹也浑然不觉，脑袋中不断把电子商务网站和搜索引擎作比较，认真分析着它们的共性。

众人吵闹了一会儿后，看到杨子俊一直没有表态，再看他一副沉思的模样，都知道他可能找到了什么灵感，一时渐渐地安静了下来，所有人的目光都看向了杨子俊。

“好！”杨子俊突然从座椅上跳了起来，手狠狠地砸在了前面的办公桌上，他却浑然不觉，只是一脸的兴奋，显然是想到了有价值的东西。

看到大家的神情都很愕然，杨子俊才恍然意识到自己有点儿失态了，

连忙讪讪一笑，随即便兴奋地说道：“对！马栋梁刚才的这个竞价排名模式很好，我们不用照搬照抄搜索引擎，稍微改变一下，就是一个很好的盈利模式。”

杨子俊说到这里，望了众人一眼，见大家都看向了自己，眼神中满是询问，他微笑了一下，连忙说道：“我们可以把导航文字和搜索引擎联系到一起，别人点击导航文字的时候，也进入搜索页面，不就可以了吗？而且我们是站内搜索，每一次搜索的运算量也不是很大，所以我认为可行的。”

“大家试想一下，如果用竞价排名的话，关键词就数不胜数，我们还是参照搜索引擎的按点击付费模式，那样我们的收入是不是很可观？”

杨子俊一说完，大家的眼睛瞬间亮了起来，他说得确实很有道理，竞价排名的方法关键词资源确实很多，点击付费的方法也很公平，如果真的可行，收入方面绝对是可观的。因为众里寻他和九歌的红火，就可以说明这个模式确实很厉害，他们两家公司每年就是靠这种模式赚取数十亿、上百亿的财富。

而且，最关键是现代商务如果按竞价模式收费，会比众里寻他和九歌更有优势，因为现代商务的针对性更强，可以说上现代商务网的人都是目标客户群。

“好！我认为可行，只要我们的商品数据库达到一定的程度，就完全可以利用这种模式盈利，而且我相信客户也很容易接受这种模式，大家认为呢？”慕容韩佳首先肯定了杨子俊的提议。

大家都点了点头，认为这个模式值得考虑，但是为了慎重，很多人还是提议再调研一段时间，对此大家没有异议。

“好！既然大家都比较赞同我的观点，就再详细调研一段时间，如果没有问题就定下来。上次马鹏飞不是讽刺我把电子商务网站比作搜索引擎吗？我们现在干脆把现代商务的盈利模式也改为搜索引擎的盈利模式，我看他还能说出什么话来。”

看见大家意见基本统一了，杨子俊高声说道。大家都畅快地笑了

起来。

时间过了一个多月，杨子俊进行了一次大规模的人事调整，他将罗西调去了梦幻基金。由于现代商务网、宝葫芦网以及网络前线的影响力大幅提升，现在梦幻基金几乎成为国内风投第一基金，在国内的名气丝毫不亚于美联信息服务集团、高盛等国际风投基金。连《精彩中国》也对杨子俊发出邀请，希望梦幻基金能够加入到《精彩中国》这个大家庭里，对此杨子俊当然是欣然应允。

除了调走罗西外，杨子俊又把慕容韩佳调回了网络前线公司，网络前线公司马上要运作上市，慕容韩佳在这方面有经验也有人脉，调她过去，杨子俊就可以放心了。

可这样一来，现代商务网和宝葫芦网两家网站就变成了杨子俊和马栋梁挑大梁了。尤其是现代商务现在缺了一个总裁，杨子俊不可能兼任，他不可能有时间全力扑在现代商务运营上，对此他也动了一些脑筋，现代商务总裁最合适的人选本来是郭伟林，杨子俊也跟郭伟林沟通过，不过郭伟林却婉言拒绝了，他的理由是自己年岁太大，已经跟不上年轻人的步调了，对此杨子俊也没有办法，最后他跟马栋梁、郭伟林商量了一下，决定果断起用新人，遂任命刘哲出任现代商务总裁。

本来，对这次任命杨子俊还是有些犹豫的，刘哲的能力基本上不用怀疑，只是要独当一面还是需要磨砺。可是刘哲一上任，让杨子俊不禁大跌眼镜，初次出任现代商务总裁的刘哲丝毫不怯场，进入状态非常快，很快就把工作从慕容韩佳手中接了过来，而且处理事情也是积极果断，大家风范尽显。至此，杨子俊才终于松了一口气，他可以放心现代商务了！

这一切工作都做完了以后，杨子俊便要开始下面的计划了，目前在互联网电子商务领域已经站稳了脚跟，现代商务集团已经是国内第二大电子商务集团了，现在他要考虑的就是在公司稳定发展的同时，如何增加自己的竞争优势。

纵观国内的电子商务网站，大家都在朝这方面考虑。资讯进军电子商务市场凭着即时通讯 QQ，他们有四亿多 QQ 用户，注册 QQ 号码就可以作

为拍得网站的账号，这样对留住用户有很大的好处。

阿里山则是吞了小帅虎，采用电子商务和搜索引擎联姻的方式，以此来稳固自己在电子商务市场的霸主地位。杨子俊认为阿里山这种方法其实是很值得借鉴的，因为大家都知道，一般人上网购物要么直接进入电子商务网站，要么进入搜索引擎搜索自己所需要的商品，所以电子商务网站和搜索引擎联姻是很有必要的，如果整合得好必然会进一步增加公司的实力。

可是让杨子俊感到苦恼的是，搜索引擎行业是一个典型的金字塔行业，排在前面的公司例如众里寻他、九歌是富得流油，而排在后面的公司日子都不好过。另一方面，搜索引擎网站基本上都是技术决定一切，最重要的是要有好的用户体验，而这一些都是跟技术分不开的，搜索引擎公司的老板基本都是技术高手，而这一点正是杨子俊的弱项。现代商务集团虽然有一些技术人才，但是这种顶尖的技术人才还是很稀缺的，这也是进军搜索引擎存在的困难。

“搜索引擎！”杨子俊喃喃地说道，其实，他一直对搜索引擎行业很动心，奈何这个行业入门门槛太高，所以一直都不敢轻举妄动。现在的情况已经变化了，现代商务集团已经稳定了，要想保住现代商务集团目前的优势，打造一个稳固的价值链是很有必要的，而在这个价值链中，搜索引擎是很难越过的一道鸿沟，几乎所有的网民上网首先上的必然是搜索引擎。

杨子俊判断，随着网络技术发展，以后电子商务网站将和搜索引擎有千丝万缕的联系。实际上，现代商务网的盈利模式就参照搜索引擎的盈利模式，所以杨子俊认为，即使目前自己不具备进军搜索引擎的实力，但是培养一支精通搜索技术的团队也是必须的。不要说将来的发展了，就是现在现代商务也需要这样的人才。

念及此，杨子俊立刻决定召集集团几个头头商量一下。由于慕容韩佳和罗西已经回到了深圳，目前留在北京的核心人物就是马栋梁、刘哲和郭伟林，所以杨子俊没再犹豫，立刻要秘书通知大家碰头。

马栋梁等人一来，杨子俊马上说出了自己的想法，他想看看三人对这

个问题是怎样的看法。

“搜索引擎？这玩意儿可复杂哦！不仅技术要求高，而且服务器的费用也很高。这也是个要烧大钱的行业，连咨讯弄了一段时间最后都放弃了，我认为进军搜索引擎要慎重考虑。”马栋梁第一个开口说道。显然，他也知道搜索引擎水很深，心中对杨子俊的进军不无忧虑。

杨子俊笑了笑，说道：“我也知道搜索引擎行业门槛高，可是我们真想真正做强做大，搜索引擎是必不可少的。退一步说，即使我们不进军搜索引擎，也需要有这方面的人才。你要知道，现在国内垂直的搜索引擎还没有兴起来，如果哪一天中国真正崛起了购物类的搜索引擎，那对我们的电子商务影响是很大的。即便现在国内垂直搜索引擎没有崛起，众里寻他和九歌也是我们潜在的竞争对手。大家想一下，该有多少人购物之前首先用他们的网站搜索。”

“对，杨总说得对，目前能够威胁到电子商务网站的就是搜索引擎。为此马鹏飞甘愿让出阿里山的股份鲸吞了小帅虎，我们在这一方面也不能够落后，我建议公司马上投入搜索引擎的研发。”刘哲马上说道，显然他对搜索引擎的重要性也是有很深理解的。

杨子俊苦笑了一下：“投入搜索引擎的研发？我们公司精通搜索引擎的人才都没有，怎么研发？难道现在开始培养？”

很久没有做声的郭伟林笑了一下，说道：“是啊！现在搜索引擎的顶级人才全部被各大搜索网站瓜分了，由于搜索引擎比较偏门，而且技术又很复杂，所以现在社会上很难找到这方面的人才。其实进军搜索引擎我以前也考虑过，并且现代商务也成立过搜索引擎，可惜由于财务出现了危机，最后只好把这块业务出售了。”

说到最后，郭伟林不禁叹了一口气，显然他对没有打理好现代商务至今耿耿于怀。

杨子俊一愣，心里暗道：“郭伟林进军过搜索引擎？”

随即，他连忙向刘哲投去了疑惑的目光，显然他并不知道这回事。

刘哲笑了笑，他已经看出了杨子俊的疑惑，连忙说道：“是啊！我们

现代商务以前有个搜索引擎公司，中华搜索的前身就是现代商务搜索，中华搜索的总裁陈潮安就是从现代商务出去的。”

杨子俊点点头，看了郭伟林一眼，心里对他的眼光也是暗暗佩服，郭伟林居然在很早的时候就看到了搜索引擎的前景，并且还展开实际行动。念及此，杨子俊更坚定了进军搜索引擎的决定。

“可是我听说，中华搜索脱离现代商务以后发展好像不怎么好哦！前几年我还听过中华搜索的名字，可是最近几年中华搜索好像销声匿迹了，是由于技术不行吗？”马栋梁眉头一皱，说道。

郭伟林笑了笑：“中华搜索发展不顺利的原因有很多，其实从技术上来说也还过得去。陈潮安本身也是技术出身的，在技术上是把好手。他们失败主要在早期和众里寻他同质化竞争太厉害，后来失败了，战略又一直不明确，东一榔头西一棒的，钱烧了不少，又没出什么效果。”

听到这里，杨子俊眼睛不禁一亮，脱口说道：“技术不错？那就是团队有问题？”

只要中华搜索技术不错，他就感兴趣，他就是要选择那些不是很完美的公司投资，对搜索引擎公司而言，技术就是核心，只要对方有技术，即使团队上有瑕疵，杨子俊也有信心把公司打造好。

郭伟林笑了一下，惊讶地看了杨子俊一眼：“杨总，你不是在打中华搜索的主意吧？希望很小，陈潮安这个人独立性很强，他可不愿意公司被人收购。而且，中华搜索的核心团队也比较复杂，技术总监就是他的兄弟，核心团队基本上是以陈潮安为中心的。中华搜索如果没了陈潮安，架子就散了。你说，这样的公司怎么收购？”

郭伟林说完，杨子俊等三人都有点儿傻眼，郭伟林肯定是很了解陈潮安的，因为陈潮安以前是他的手下，既然他都这样说了，估计自己想要插手中华搜索，还真不是一件容易的事情。

“不过现在的情况也不好说，中华搜索的日子也很难熬，前几年美联信息服务集团、联想给他们扔了几千万美金，钱是花完了，可是还是没做出什么成绩，所以现在估计他们的资金链也很紧张，如果我们给的条件合

适，说不定也能谈成。”郭伟林看到杨子俊有些失望，连忙补充道，他之所以这样说也是有道理的，他说陈潮安独立好强，可是他自己何尝不是如此呢？在几年以前，打死他也不会相信自己有朝一日会出售现代商务，可是结果怎样呢？有些事情也是身不由己的。

看到郭伟林脸上闪过的一抹忧伤，杨子俊明白了他的意思，心里也很是感叹：“即使再要强的人，在山穷水尽的时候，也抵挡不住现实的诱惑吧？郭伟林是如此，那陈潮安呢？有时候资本的威力还真是很大啊。”一念及此，杨子俊心里不禁对收购中华搜索多了一分幻想。

实际上，杨子俊如果想进军搜索引擎也没有太多选择，国内的搜索引擎公司就那么几家，众里寻他就不用说了，那样的巨无霸，凭杨子俊现在实力想都不要想。除了众里寻他，小帅虎已经被阿里山捷足先登了，爱问的背后是新浪，搜狗的背后是搜狐，想收购它们估计很难。

资讯、搜搜根本就没有技术含量，全部用的是九歌的搜索结果。这些公司都排除以后，唯一还有点希望的就是中华搜索了。中华搜索有技术优势，而且也算有点儿影响力，更重要的是现在处于低潮期，正是收购的良机，杨子俊无论如何也不想放弃这个机会。

“郭总，你跟中华搜索陈潮安熟悉，估计这笔收购得你参与才行，你愿意协助我吗？”沉吟良久，杨子俊才开口说道。

郭伟林苦笑了一下，点点头：“好吧！不过，我也不一定能够发挥太大作用，毕竟商场是商场，朋友是朋友，陈潮安这个人还是很倔的。”

说到这里，郭伟林苦笑着摇摇头，自嘲地说道：“我自己的公司卖了，现在也给老陈找条出路吧！他也好给多年的下属一个交代，毕竟，只要价格合适，他们的管理层也多少能够赚点儿。”

“那就好，你跟陈潮安是朋友，有你从中斡旋，我们成功的机会也大。对了，你说他们的投资方是谁？美联信息服务集团？哈哈，看来我跟鲁天海还真是缘分不浅啊！这次我又要帮他收拾这个烂摊子了。”得到了郭伟林肯定的答复，杨子俊高兴地说道。

大家都笑了起来，上次收购现代商务的时候就是由美联信息服务集团

开始的，没想到现在收购中华搜索，又要跟美联信息服务集团打交道。

既然目标已经清楚了，接下来大家的谈话也就轻松了很多，杨子俊叮嘱刘哲和马栋梁大胆做好自己的事，收购方面有他和郭伟林掌舵就足够了，他准备跟几个主要股东通报一下就正式动手了。

陈潮安，一九六〇年生，十五岁考入江南大学少年班，毕业后被国家特殊部门征调，具体工作不详。二〇〇〇年加入现代商务网，很快就成为了现代商务高层骨干，二〇〇二年任现代商务搜索技术总监，二〇〇三年现代商务搜索脱离现代商务集团，改名中华搜索，任总裁至今。

杨子俊手中正拿着中华搜索总裁陈潮安的简历，自从他决定进军搜索引擎以来，就一直在关注中华搜索的一举一动。网络前线已经对中华搜索的数据进行了全面搜集，而他自己则搜罗了中华搜索全部高层的资料一个个地研究。当杨子俊看到陈潮安简历的时候也很吃惊，十五岁进江南大学少年班，这说明陈潮安在当时是天才般的人物，像这样的顶尖人物技术上肯定不会糙。

“这个陈潮安，简历上居然有十几年的空白期，国家特殊部门？”杨子俊喃喃地说道，其实他心里也很震惊。所谓的特殊部门肯定就是军方，在中国部队里面有大量的顶尖人才，而陈潮安的简历写得如此神秘，那他以前很可能是在部队从事最尖端的科技研发工作。

念及此，杨子俊不由想到了陈潮安入主中华搜索后的种种表现，他先是打造类似众里寻他的搜索门户，接着又天马行空地提出了第三代搜索引擎的概念，“桌面搜索”、“划词搜索”这些新的名词也是在中华搜索诞生的，最后都失败了，他现在又整出了个人门户，先不论其成功与否，中华搜索做的每一样东西还是很有创新和想象的，虽然最终是头破血流，但至少说明中华搜索的工程师和陈潮安等人还是有点儿料的。

至于中华搜索的失败，杨子俊认为，主要是他们战略太多变，不知道自己该干啥。他们满脑子的灵感，可是又没有对要做的事情进行论证，便投入人力物力研发推广。桌面搜索栏、门户搜索他们都做过，可是无一例

外都失利了，失利后他们又不总结原因完善产品，马上又执行下一个灵感去了。这样的结果可想而知，处处出击，处处失利，最后终于陷入了困境。

了解完中华搜索的发展历程和陈潮安本人，杨子俊苦笑着摇了摇头，陈潮安是才华横溢，天马行空，可是这样的人当总裁确实有些勉强了，杨子俊不清楚其领导力如何，单从战略上讲，陈潮安是非常薄弱的。另外，杨子俊认为中华搜索团队也是比较浮躁的团队，他们太过热衷于营销、炒作，对技术的研究显然还不到位，喜欢耍小聪明，做出的产品有新意，但是太粗糙，作为一个搜索引擎公司，他们的浮躁显然是致命的，技术上没有优势，蹦得越高摔得越惨。

知己知彼，百战百胜。收购公司除了估算其本身价值外，了解投资方的情况也是非常重要的。杨子俊弄清楚了中华搜索的底线后，立马就开始行动了，在行动之前他还是准备从美联信息服务集团方面着手，他必须先了解一下中华搜索投资方的态度，看他们究竟对中华搜索还有多少信心。于是，杨子俊马上就拨通了鲁天海的电话。

“鲁总啊，我是杨子俊。很久没有跟你聊天了，不知你最近是否方便？我有一笔生意想跟你谈谈。”电话一通，杨子俊便开门见山地说道。

“哦，杨总啊，你好！你好！我就知道你是无事不登三宝殿，什么生意啊？我好像是你的福星啊，你看，现代商务到了你手上不就运作得很好吗？早知如此，我手中的股份就不卖了，傍着你这个树，我也能赚点儿钱。”电话里便传来鲁天海的嗓音。

杨子俊笑了一下，心里却暗暗得意，他知道鲁天海有些后悔要价太低，念及此，他连忙说道：“好了，好了，鲁总，你们美联信息服务集团家大业大，不要说那么小气的话。对了，我又有生意要找你，你能抽个时间聊聊吗？”

鲁天海神色一滞，随即便沉吟起来。现在梦幻基金虽然规模上还不能跟美联信息服务集团比，但是在国内的知名度已经不相上下了。对此，鲁天海已经感到了威胁，这让他不能不思索杨子俊的意图。沉吟良久，他才

缓缓开口说道：

“你又要收购公司吗？杨总啊，我可不上你的当了，我们现在可不会再卖股份了，这种为他人做嫁衣裳的事情我以后要少做啊！你说呢？”

杨子俊大笑一声，心里暗道：“看来，鲁天海对上次现代商务的事情后悔得不轻啊。不过，这也不能怪他，他当时也不知道一次小小的斡旋，就会给自己引来一个如此强劲的对手。”

心里尽管这样想，杨子俊却不是很急。他知道在商场上都是利益决定一切，只要有足够的利益，鲁天海还是要做。于是，杨子俊连忙说道：

“鲁总，这可是你说的啊，你可不要后悔哦。本来我还是念旧的，上次你帮我成功地收购了现代商务，我一直琢磨感谢一下你，既然你一口拒绝，那我就只好去找别人了。”

鲁天海一愣，见杨子俊说得这样胸有成竹，他一时也拿不定主意。虽然心中万分不愿意让杨子俊的梦幻基金再次成长，可是木已成舟，他也无法改变。况且，商场上的事情不能凭个人情感作决定，必须要利益权衡。想到这里，他连忙说道：

“呵呵，杨总，看你说什么呢？只要大家能够合作双赢，我哪里会拒绝呢？说说吧！你究竟想干啥？”

杨子俊微微一笑说道：“我还能干什么！想找你牵线搭桥呗，放心，这次我也不会亏待你们，美联信息服务集团的烂摊子我帮忙来收拾，行吧？”

一听杨子俊这样说，鲁天海很是警惕，上次杨子俊就是收拾所谓的烂摊子，一下把现代商务收购了，这次又想故伎重施？一想到这里，鲁天海连忙说道：“你想收购哪家公司？我可先说好啊，有前途的公司你可不要找我啊，那种公司，你出再多钱我也不会转让股份的。”

杨子俊暗自嘀咕一声：“看来梦幻基金对鲁天海刺激很大啊，现在他说话越来越谨慎了。”

一想到这里，杨子俊感到很是欣慰，一年多以前梦幻基金谁都没有听过，自从投资网络前线、现代商务和宝葫芦网以后，居然连美联信息服务

集团这样的巨无霸都重视起来了。

“呵呵，我听说你手上有中华搜索的股份，不知道中华搜索对你来说，是不是有前途的公司呢？”杨子俊一笑说道。

“什么？你想进军搜索引擎？收购中华搜索？”鲁天海惊讶地说道，不过随即他心里一阵暗喜，美联信息服务集团对中华搜索的投资已经被认定为失败的投资，基本上是血本无归的一类，现在杨子俊既然对中华搜索有兴趣，说不定这笔投资还不会亏。

这还不是主要的，最重要的是现在梦幻基金如日中天，投资还没有失败过。对方居然想进军搜索引擎，看来他们还不知道搜索引擎的水有多深啊！既然如此，让他们尝尝失败的滋味也不错。没有了那层不败的光环，梦幻基金的影响力必然要受损，这可是一石二鸟啊。鲁天海心里如此想，可是嘴上却说道：

“我们可是中华搜索大股东啊，前几年他们做得确实不太好，可是自从推出了个人门户以后在渐渐好转，我们还准备追加投资呢！”

杨子俊心里冷笑一声，故作惋惜地说道：“那你的意思就是说，中华搜索是你们的非卖品喽，看来我只有想别的办法了，看看天王搜索那边有什么机会。”

鲁天海狡猾地一笑说道：“话也不能那么说，我们都是玩投资的，你难道还不知道这世界上哪里来的非卖品呢？只要你老弟给的价格合适，美联信息服务集团也是可以考虑的，何况梦幻基金也是本土基金，我们也需要多交流和沟通，你说呢，杨总？”

“好了，鲁总，你就不要来弯弯绕了。直说吧！我的条件还是一样，如果你能帮我搞定百分之六十以上的股份，一切好谈，股份太少，我也不会有兴趣的。怎么样？有问题吗？”见鲁天海闪烁其词，杨子俊就直接开门见山了。

鲁天海沉吟良久，他主要在考虑中华搜索的股份结构，同时也要考虑陈潮安这个人，陈潮安可不像郭伟林，此人性子傲得很，如果他不愿意被收购，美联信息服务集团也没有办法。正因为如此鲁天海迟迟不敢表态，

因为对此他也没有把握。

杨子俊见鲁天海犹豫了，便要他再考虑一下，随后两人约定了会谈的时间，便结束了这次通话。

现在杨子俊也大致清楚了鲁天海的难处，他本来打电话就没指望对方能够帮自己多少，他的目的是探探投资方的底细，看看投资人对中华搜索的态度。

现在目的基本上达到了，既然美联信息服务集团愿意出售中华搜索的股份，这就意味着中华搜索确实已经不再受投资人信任了，只要有了这一点，杨子俊就不怕陈潮安骨头硬，正如鲁天海刚才说的，在商场上哪里有绝对的硬骨头呢？

北京希尔顿会所是一个高档的商务会所，很多商务人士都喜欢在这里进行一些商务洽谈。杨子俊第一次约见陈潮安也是在这里，和鲁天海通电话后，他就决定约这个中华搜索的掌门人直接沟通，于是拜托郭伟林牵线搭桥。

陈潮安给杨子俊的第一感觉是灵动，这个人身上好像总有一股灵气，他眼睛不大，但是比较有神，说话的声音也不大，但是言简意赅。只是，杨子俊从他的眼神里看出了一丝忧虑和疲劳，判断此人正承受着巨大的压力。

而在杨子俊观察陈潮安的时候，陈潮安也在观察他。陈潮安和马鹏飞的关系不错，而且他服气马鹏飞，可是眼前的这个小伙子居然能够在电子商务市场上和马鹏飞打成平手，这不能不让他感到震惊。

他本来就是从现代商务出来的人，对现代商务的情况也是非常熟悉的，可是无论如何也没有想到，杨子俊居然能够让现代商务起死回生。

其实他来之前也仔细地了解过杨子俊，他虽然不能准确知道杨子俊约见自己的意图，但是知道肯定跟中华搜索有关。无非就是三种情况，一种就是找中华搜索合作，一种就是给中华搜索投资，第三种就是收购中华搜索。

陈潮安最希望的是前面的两种情况，不管杨子俊是找中华搜索合作，还是想给中华搜索投资，这对目前的中华搜索都是雪中送炭，基于这个原因，陈潮安对这次见面还是充满期待的。

“杨总！我早就听说你很年轻，但是见你的面，才知道你比我想象的还年轻。以前人家一直说我年轻有为，可是我觉得自己跟你没法比啊！”沉吟良久，陈潮安首先开口说话了，他十五岁就上大学也算得上是年轻有为了，可是比起杨子俊二十六岁就成为国内知名企业家和投资家，确实还是差了不少。

杨子俊淡淡一笑，客气地说道：“哪里，哪里。我们只是走的路不同，你很多年都去钻研技术了，而我一出来就从事商务，这根本就没有什么可比性。”

听杨子俊这样一说，陈潮安不禁笑了一下，他本来就是一个骄傲的人，虽然杨子俊说的是客气之词，但是他依然很高兴。

“最近我一直在关注中华搜索，陈总也算是才华横溢啊，中华搜索创新的东西确实很多。”寒暄了几句，杨子俊直接进入了正题，他说得比较含蓄，并没有提公司运作的问题。

陈潮安讪讪一笑，眼中划过一丝失落和不甘，自嘲地说道：“可惜每个创新都没有看到结果。公司运营现在也出现了困难，也怪我缺乏经验，很多东西都没有做好调研。”

杨子俊点点头，看来陈潮安也意识到这个问题了，只是不知道他下一步如何打算。想到这里，杨子俊连忙问道：“呵呵，那陈总下一步如何计划呢？你们现在的个人门户依然缺乏盈利模式啊？”

陈潮安眼睛一亮，好像一下就有了信心，非常有激情地说道：“我们的个人门户完全是基于搜索引擎技术做的，只要有足够用户，就可以把个人门户和电子商务结合起来。比如企业门户、电子商务引擎等等……”

听陈潮安洋洋洒洒侃了一大段，杨子俊暗暗地摇了摇头，他在心里已经枪毙了陈潮安的模式。这个模式除了技术以外没有任何作用，模式太过复杂，盈利模式不清晰，想当然的东西太多，到头来又将是竹篮打水一

场空。

“你既然这么看好电子商务，当初为什么不直接进军购物搜索引擎，要知道这个行业在国内还没有兴起，绝对是一个有前途的行业。”杨子俊直接提出了自己的疑问。

陈潮安一愣，随即说道：“我们想做的是一个整合的东西，把搜索技术融入其中，网民只要上我们的个人门户，就可以做他们上网需要做的一切事情，购物只是一方面。”

杨子俊忍不住想笑，心里暗道：“他难道没有想过QQ吗？QQ现在就是这样做的，只要通过QQ就可以写博客、玩游戏、上拍得购物、看新闻等等。中华搜索如何跟QQ竞争？”杨子俊想到了这里，直接提出了自己的疑问。

陈潮安愣了一下，他显然没有想到杨子俊对中华搜索理解得如此深，不过没过多久，他便马上分辨道：“我们的门户跟QQ侧重点不同，QQ更侧重即时通讯，我们则更侧重商务。”

杨子俊笑了一下，不客气地说道：“正因为如此，导致的结果就是你们的个人门户比QQ的用户体验更差。QQ把这些东西全部都隐藏了起来，用户需要的时候就可以直接调出，而你们所谓的个人门户却把这些东西全部显示出来，可是每个人上网的时候不可能同时做几件事情，那你们的个人门户肯定有很大一部分是用户不需要的，这样就更占电脑版面，你认为呢？”

陈潮安的笑容瞬间凝固，杨子俊这一棍直接打在了他的七寸上，他的嘴唇掀动了几下，好像无可辩驳。

“难道这个模式又要夭折？”陈潮安心里暗暗寻思，一想到这里他就冷汗直冒，如果真是那样的话，公司真的很难支撑下去了。

看着陈潮安失魂落魄的样子，杨子俊微微一笑了一下，并没有马上说话，他知道现在最重要的是要让对方冷静考虑，让他清楚地知道自己的处境之后，才好进行下一步的谈判。

陈潮安的情绪很低落，他从小到大无论做什么都是成功的，成绩名列

前茅，年仅十五岁就上大学，被誉为“天之骄子”，毕业后更是受到国家的重用，一直从事国家最尖端的科学研究工作，也多次受到部队嘉奖。

他开始创立中华搜索的时候也是意气风发的，他当时的目标很简单，就是要在中国互联网界一展自己的才华，中华搜索刚成立的时候，他甚至叫出了“打垮众里寻他”的口号。可是现实是残酷的，他起步比众里寻他晚，公司的技术与众里寻他也不在一个档次上，最后只能眼睁睁地看着众里寻他越跑越远。

即使这样，他也没有放弃，随即他果断地提出了第三代搜索引擎的概念，他认为桌面搜索将会是下一代搜索引擎的发展方向。基于这一点，他让中华搜索开发出了桌面搜索引擎。可是这次结果最惨，不仅没有获得网民的认同，还被公众怒斥为流氓软件，一度让公司陷入困境。

中华搜索连续两次碰壁，投资人的耐心终于消耗殆尽了，在陈潮安接二连三遭受挫败以后，公司出现了危机。投资人对公司的信心大幅度下降，最后他只好把宝全部押在了个人门户上，企图通过个人门户挽回颓势。

可是，刚才听了杨子俊的话，陈潮安恍然清醒，原来自己一直引以为傲的居然是一个完全没什么希望的产品。其实，他对此已经早有察觉了，公司推出个人门户这么久了，注册用户还是没有什么起色，本身就说明这个业务有问题。只是他向来自信，在公司又是绝对权威，下面人说话都是尽往好处说，一直没有人给他当头棒喝。

现在好了，听了杨子俊的一席话，陈潮安终于感到失去了最后一根救命稻草。如果个人门户业务失败了，那中华搜索也就完了，没有了投资人资金支持，公司必将在枯萎中死去。

“杨总，既然你对我们研究得如此深刻，你心中肯定有什么好主意吧？你约我也不是为了喝茶聊天吧？”不知过了多久，陈潮安才缓缓开口说道，他的声音虽然有些低沉，但是眼神中明显有一丝期盼，说不定杨子俊真能给自己指一条明路，因为这个人已经创造了无数奇迹了。

杨子俊笑了笑，他突然觉得自己有一些卑鄙，他前面做的一切不过是

让陈潮安彻底断了念想。不过，这种感觉并没有持续太久，因为他觉得，自己收购中华搜索已经是陈潮安所能得到的最好结果了。念及此，杨子俊连忙说道：

“陈总，你也知道购物和搜索的关系。在无穷无尽的商品海洋中，客户如果想找到需要的产品非用到搜索不可。我的计划就是要打造一个电子商务的巨无霸，现在在整个价值链中，我唯一缺乏的就是搜索引擎了。在这方面，马鹏飞已经走在了我的前面。一年多以前他就鲸吞了小帅虎，我这样说你明白吗？”

陈潮安眼睛一亮，随即便黯淡了下去。他知道杨子俊的目的并不是给自己注资，而是要收购公司。现在中华搜索手上的筹码已经很少了，虽然公司的技术仍然有，但是经营状况已经决定了公司现在的价值不会太高。

“杨总，恐怕您不能如愿。我绝对不会出售公司的，在这家公司上倾注了我全部心血。确实，现在公司遇到了一些困难，但是我相信大家会理解我们的，只要我们再融资一次，我相信公司一定能够走出困境，从而取得新的发展。”

杨子俊笑了一下，心里暗道：“还真是倔强的人啊，都到了这个地步还不死心。这种人本来就应该去当教授，在商场上玩，确实太浪费人才了。”

“陈总，我想问你一个问题：你当初成立中华搜索的目标是什么？我想听你的真话，你可千万不要告诉我想做个人门户啊！”沉吟了一会儿，杨子俊突然说道。

陈潮安听了这话一愣，一时间脸色连变数次。

良久，陈潮安才叹了一口气说道：“当初我做这家公司的时候，是想做一家中国人自己的搜索引擎，做一个用户体验最好的搜索引擎……”说到一半，他就没有再说下去了，因为他突然意识到，现在走的路已经和当初的目标偏离很远了。

杨子俊点点头，淡然说道：“这就对了，做中国最好的搜索引擎是你的理想，可是我相信，陈总做了这么久，也知道理想和现实的差距了吧？”

“其实，我一直认为你有很多创意都是不错的，像以前的桌面搜索就不错，可惜你没有坚持做下去，其他的也都是浅尝辄止。当然，这也不能全怪你，所谓人在江湖身不由己。你作为公司的总裁也要面对很多压力，投资人的压力、公司内部的压力，当然还有很多外界的诱惑，而在这些压力和诱惑面前你渐渐迷失了，你忘记了当初自己创业的初衷，现在蓦然回首，才发现离以前的目标偏得已经太远了。”

杨子俊的这段话，听得陈潮安怅然若失，此时，他又回想起当初创立中华搜索时多么富有雄心壮志，立誓要做国内最好的搜索引擎，做中国人自己的搜索引擎，可是现在呢？东一榔头西一棒的，连方向都忘记了，怎么可能成功呢？就是侥幸成功了，那对自己又有什么价值呢？一想到这些，陈潮安的冷汗涔涔而下，只觉得兴趣索然。

“陈总，还是回到搜索引擎上吧！我们一起合作，你还是做 CEO，公司的名字也还叫中华搜索，我相信我们合作，一定能够实现你当初的梦想。”看到陈潮安的神情，杨子俊连忙趁热打铁地说道。

陈潮安一愣，不自信地说道：“做搜索引擎？现在还有机会吗？众里寻他、九歌已经如此庞大了，跟他们竞争岂不是自讨苦吃？”

杨子俊笑了笑，说道：“我记得陈总好像说过一句话，叫啥来的啊？好像是说现在的互联网还是个孩子吧？”

陈潮安脸色一红，这句话确实是出自他之口，不过，他当初说这句话时的心境和现在已经完全不一样了。那个时候他是初生牛犊不怕虎，而现在经历了这么多波折，心中的豪情也渐渐地被消磨了，这样的话他也再难说出口了。

“杨总，你有什么好的计划吗？我知道你是一个创造奇迹的人，如果你的计划真的很好，那我们倒可以谈一谈。”过了一会儿，陈潮安才开口说道，说完他眼中闪出一丝狡黠的光芒，此时他心中如是想，如果杨子俊真有好的计划，凭中华搜索现在的技术力量，自己也可以再一次转型，还有必要被杨子俊收购吗？

杨子俊心里冷笑了一声，陈潮安的表情岂能瞒过他的眼睛。不过他却

丝毫不动声色，故作洒然地说道：

“搜索引擎是个什么东西？归根到底就是个工具而已，就是一个方便大家查找信息的工具。既然是工具，我们就要懂得去利用这个工具为我们服务，我们做电子商务的需要这个工具，做网络游戏的也需要这个工具，甚至做新闻都需要这个工具。既然搜索引擎应用如此广泛，仅众里寻他和九歌怎么能够满足广大网民的要求呢？如果中华搜索能加入到现代商务集团，必定大有作为。”

陈潮安一愣，这番话让他茅塞顿开，可是这番话又说得如此含糊，虽然句句振聋发聩，但是根本没有谈到什么具体的项目，对陈潮安来说一点收获都没有。不过此时陈潮安心里已经清楚，杨子俊肯定早就有了定计，不然他不会说得如此自信。

杨子俊看了发呆的陈潮安一眼，意味深长地说道：“现在的商业要懂得合作，我相信陈总对此的理解一定要比我深吧？因为你再怎么也在部队待过，那可是一个最强调合作的地方啊。既然如此，中华搜索是单干还是归于现代商务集团旗下，又有什么关系呢？况且我们现代商务旗下所有的公司也是员工控股的，所以从这一方面说，中华搜索即使归于现代商务旗下，你也算是老板。”

陈潮安笑了一下，说道：“既然如此，你投资给中华搜索不也是一样吗？你投资给我们也是占有我们的股份，何必要收购呢？”

杨子俊一愣，心里暗道：“陈潮安果然是能言善辩。”

一想到这里，杨子俊心里不禁有些不爽，这个陈总还真是有点不识抬举，做得过头了，公司已经江河日下了，还这样傲气。想到这里，杨子俊脸色一变，毫不客气地说道：

“当然不行，我必须要对中华搜索的运营有绝对话语权。我不客气地说一句，你们在战略的把握上太差了，执行层面上倒还可以。我就不说别的，你们现在公司的项目就不能吸引到我，因为你们现在做的基本上都算是无用功。”

“还有，你们中华搜索团队还有一个毛病，那就是太浮躁。事情没做

好，蹦得都很高，营销的泡沫成分太重，产品不成熟就开始拿出来到处忽悠客户，这样的做法是很危险的，造成的社会影响也极差，这样的现象在我们现代商务集团内是绝对不能存在的。”

陈潮安的脸倏然变色，他实在没有想到杨子俊会如此狂妄，居然敢把自己的公司贬斥到如此程度。他也是比较高傲的人，倏然站了起来。

可是杨子俊显然不想给他反击机会，还没有等他开口，就继续说道：“陈总啊，所谓忠言逆耳，我知道这些话你不喜欢听，可是我说的都是实话。凭我现在的实力要进军搜索引擎，也并不一定要选中华搜索，天王搜索也是个不错的选择，我今天之所以想跟你谈谈，主要是觉得你是个人才，是有志向的人才。不过，从我们谈的结果来看好像并非如此。”

“那你认为结果怎样？难道你认为这个世界上就你是人才？”陈潮安显然无法控制自己的情绪，大声说道。

杨子俊笑了笑，很淡然地轻声说道：“不是，你是个人才。可惜你并不是真正有志向之人，你在乎的其实就是个面子，你认为把公司出售就失掉了面子。一个人为了面子，就可以置自己的理想而不顾，就可以置公司的现状而不顾，我认为并非真正有志之人。”

说完，杨子俊再也没有看陈潮安的表情，从座椅上拿起自己的衣物站起身来：“好了，我们今天就谈到这儿吧！我年轻气盛，说了一些你不爱听的话，希望你能原谅，也希望你能好运。”

杨子俊说完，便转身推门出去了，他心里已经放弃这笔收购了，陈潮安太傲气了，而且不识大局，再谈下去也难有什么结果。

“杨总，等一下！”杨子俊正准备拉开车门的时候，突然听到陈潮安在叫。

杨子俊缓缓地转身，看到陈潮安正快步走来，他脸上的神色还是有些尴尬，不过已经没有了生气的模样。

“杨总，兴许我们可以再谈谈，如果条件合适，我愿意重新回到现代商务。”说到这里，陈潮安讪讪地笑了一下，说道：“刚才我情绪有点激动，不好意思了。不过我真有志做一家伟大的搜索引擎的，我相信杨总也

有一样的志向，对吗？”

杨子俊一愣，脸上立时就有了笑容，他实在没想到自己破罐子破摔居然起到了意外的效果。看来陈潮安是一个血性之人，不愧是部队培养出来的人才，拿得起，放得下。

“好！我杨子俊决不食言！我承诺一定给你最大的支持，中国最好的搜索引擎必定会从这里开始。”杨子俊哈哈大笑道，此时他心里很是畅快，下一步扩张终于可以开始了。

在杨子俊准备收购中华搜索的时候，他突然面临计划被搁置的尴尬。原因很简单，一年一度的中国网球公开赛就要到了，娜斯佳马上要来北京，有这个丫头天天待在身边，自己还怎么谈判呢？

不过还好，杨子俊已经和联想、美联信息服务集团以及陈潮安四方会谈了一次，收购的初步意向已经定下来了，现在剩下的不过是细节的谈判和合同拟定了。既然如此，杨子俊索性将谈判的任务交给了郭伟林。郭伟林本是国内知名企业家，而且和陈潮安、鲁天海等人关系也很好，杨子俊认为他完全有能力独自完成这笔收购。

“杨总，这样合适吗？我跟陈潮安和鲁天海都是朋友，再说……”郭伟林听到要把收购的事情交给自己，惊讶地说道。

话还没说完，杨子俊就打断了他，微笑着说道：“那有什么不合适，是朋友怎样？你郭总的朋友那么多，难道就不做生意了？在商言商嘛！再说你也是现代商务的老板之一嘛，我认为你负责这次收购很合适！”

郭伟林眼睛一亮，心里立时感到欣慰。由此看来杨子俊并没有把自己当外人，不过他还是疑惑地说道：

“杨总啊，这么重要的事情你为什么不自己掌舵呢？难道你还有什么新计划不成？”

杨子俊神秘地一笑，说道：“新计划暂时还没有，我最近只想休息一下。还有……最近女朋友要来，所以……”

郭伟林哈哈大笑，连声说道：“好！杨总，既然你看得起我，这个事

情我一定弄好！俗话说‘爱江山更爱美人’，杨总果然是如此！”

杨子俊脸色微红了一下，神色有些尴尬，咳嗽了一声才说道：“没办法，我们一年四季很少见面，都是大忙人，再说她也不方便抛头露面，所以我们在在一起的时候肯定会影响工作的。”

郭伟林一愣，听到“不方便抛头露面”便有所悟，慌忙说道：“你不会是找了什么明星做老婆吧？杨总啊，我可告诉你，找娱乐圈的明星可要小心啊。”

杨子俊笑了笑，心里暗道：“我才不找娱乐圈明星呢！一个个说话娇声娇气，听起来就让人肉麻，谁敢跟他们走得太近啊。”

“放心吧，郭总，我自有分寸。我们谈了几年了，不是娱乐圈的。”看到郭伟林关心的神情，杨子俊连忙笑道。

郭伟林神色一轻，心想凭杨子俊的精明，这种事情哪轮得到自己瞎操心。念及此，也就没再说什么，随即聊了几句便告辞了。

娜斯佳这次又把日程提前了半个月，即使这样还是杨子俊苦口婆心劝说的结果。按她的意思，温网一结束就要来中国的。

如果是那样的话，杨子俊这几个月不用做事了，两个人天天卿卿我我地泡在温柔乡里，娜斯佳的状态也必然受影响。

这次杨子俊也吸取教训了，他再也不去机场接机了，而是直接在酒店房间里面等。由于考虑到娜斯佳过来，两个人肯定要住一起，为了方便，杨子俊便要她推掉了主办方的接待，自己订了酒店。

一个人在酒店房间苦等，杨子俊感觉百无聊赖，一直等到下午三点，娜斯佳还没有来。杨子俊只觉得困意上涌，不知不觉地睡着了。

迷迷糊糊中，杨子俊突然感觉耳朵里面一阵瘙痒，浑身一激灵立马坐了起来。

“呵呵，杨，你不好好等我，居然睡着了。”杨子俊揉了揉惺忪的双眼，才发现娜斯佳不知什么时候已经地站在了自己面前。

杨子俊轻笑了一声，长长地打了一个哈欠，立刻感觉清醒了不少，不用说刚才耳朵痒肯定是这个丫头的杰作了。

“娜斯佳，你可不能冤枉我啊，我从中午开始就在房间里等你。谁知道你会这么晚呢？”脑袋清醒了，杨子俊立马就辩解道。

娜斯佳嫣然一笑，嗔道：“你还狡辩，我看你就知道睡觉，你真的就那么喜欢睡觉吗？”

“是啊？睡觉睡到自然醒，可是幸福生活的标志哦！”杨子俊厚着脸皮说道。

“好，想睡到自然醒，我就让你睡到自然醒，我们就看看谁先醒。”娜斯佳娇笑道，边说便向杨子俊扑来。

杨子俊刚准备起身，一下子被娜斯佳推到了沙发上，随后只感觉软玉满怀，于是连忙说道：“娜斯佳……”

杨子俊刚开口，就感觉嘴唇被一团湿热堵住，后面的话再也说不出来，只觉得丹田一股火一下就蹿到了头顶，于是再也没有顾忌，抱着娜斯佳顺势一滚……

“呵呵，你自然醒了吗？杨？”娜斯佳紧紧地依偎在杨子俊的怀里，调皮地问。

杨子俊低头看了怀里的佳人一眼，云雨过后，娜斯佳更显娇媚，眉宇中饱含一丝诱人的春意。杨子俊心里微微一动，轻轻地拍了拍娜斯佳丰满的臀部，邪邪地说道：

“怎么？你还觉得不够吗？要不我们……”

杨子俊的话还没说话，就挨了娜斯佳一拳，随即她嗔道：“你也看看什么时候了，罗莎进来看到这副光景，嘿嘿……”

听娜斯佳如此一说，杨子俊浑身一激灵，暗骂自己荒唐，居然在客厅干这种事情，随即连忙爬了起来，把衣物穿了起来。

“哈哈！”娜斯佳得意地笑了起来，良久她才懒懒地从沙发上坐了起来，娇躯不着寸缕，修长完美的身材完全暴露在杨子俊的视线之下，直看得杨子俊浑身又是一阵燥热。

“好了，好了，娜斯佳。把衣服穿上，洗个澡去吃饭了，坐了这么长时间的飞机，你晚上得好好休息。”用力地甩了甩头，杨子俊说出这句话。

娜斯佳格格一笑，毫不在意地说道：“那又有什么关系，大不了我们又睡到自然醒，是吗？”

杨子俊下体一热，立刻感到欲望又在升腾，他连忙深吸了一口气，心里暗道：“这丫头真是迷死人不偿命的，我得去卫生间洗洗脸了。”随即，他便灰溜溜地向卫生间跑去。

好不容易洗漱好了，这时候天色早就已经暗了下来，杨子俊只感觉肚子要造反了，连忙招呼娜斯佳出去吃饭。

“杨，这么长时间没有见，你想我吗？我发现你最近给我发短信的次数越来越少了！”坐在餐桌上，娜斯佳含情脉脉地说道。

杨子俊讪讪一笑，感到有些愧疚，于是连忙说道：“对不起，娜斯佳。今年我太忙了，以后会注意的。”

这一年以来，他一天安静日子都没有过，整天忙得焦头烂额，跟娜斯佳交流的时间就少了。

娜斯佳点点头，没有任何不满之色，温柔地看着杨子俊一口一口地消灭着面前的牛排。

杨子俊抬眼看了娜斯佳一眼，说道：

“娜斯佳，你不吃了吗？你旅途劳累应该多吃点东西啊。”

娜斯佳一笑：“看你吃东西我也很享受，不过你说得有道理，我也要开动了。”

她皱皱鼻子，嫣然一笑才拿起刀叉用起餐来。

看着面前这个温婉可人的女孩，杨子俊只觉得心里被幸福充满，两世为人，直至今日才理解幸福生活的含义，人的一生有一份真爱伴随，原来是如此的美妙。

“嚓！嚓！”两声，闪光灯闪过，杨子俊脸色倏变，扭头一看，在餐厅角落有两个人鬼鬼祟祟地拍照片，然后向外疾行而去。

杨子俊和娜斯佳对望了一眼，异口同声地说道：“狗仔队？”

“这下坏了，早知如此我们就不应该来餐厅吃饭，传出去麻烦就来了。”杨子俊苦笑着摇摇头说道，随即他抬头说道：“娜斯佳，我们得想办

法才行，不然肯定会……”

话说到一半杨子俊就住口了，因为他发现娜斯佳表现得出奇地平静，没有丝毫的惊慌。

“怎么了？杨，你就这么怕狗仔队吗？”娜斯佳云淡风轻地说道，眼睛里已经蒙上了一层雾气，看不出是喜是忧。

杨子俊一愣，连忙说道：“我倒是不怕，可是娜斯佳，你可是国际明星，这消息传出去会给你带来很多麻烦的。难道你不清楚吗？”

娜斯佳脸色倏然一变，说道：“难道国际明星就不能有男朋友吗？难道国际明星就不能谈恋爱吗？下次我遇到了狗仔队就让他们拍，我就告诉全世界，我有男朋友，那有什么不对的吗？”

说到最后，娜斯佳脸色很难看，丰满的胸部也因为激动上下起伏不定。

杨子俊彻底呆住了，只感觉一头雾水，看娜斯佳这架势好像是自己做错了什么。女人啊，都不知道是怎么想的。

“杨，我知道我作为女朋友是很不称职的，一年下来也没有几天能够陪你。不过我真的很爱你，我其实也想天天和你在一起的。”沉默良久，娜斯佳突然幽幽地说道，她的眼神有些忧伤。

杨子俊嘴唇掀动了两下，刚想说话，娜斯佳却抬抬手继续说道：“你如此怕我们的关系暴露，是否担心欧阳知道……”

说到一半，娜斯佳便没有继续说下去了，拿起餐巾纸拭去眼角的泪痕，耷拉着脑袋不再做声。

这下杨子俊豁然开朗，他终于明白娜斯佳的心思了：“这女人还真是天生吃醋的动物，想象力也是超级惊人，八竿子打不着的事情，她们都能够巧妙地联系到一起。”见状，杨子俊马上说道：

“娜斯佳，你退役以后愿意跟我在一起吗？”

娜斯佳猛然抬头脱口而出：“当然！”

随即她便疑惑地看着杨子俊，显然不明白杨子俊为什么会明知故问。

杨子俊温和地笑了笑，说道：“娜斯佳，你可不要误会哦，我是说永

远在一起哦！”

娜斯佳眼睛一亮，脸上的表情立刻转晴，嘴角也泛起了兴奋的笑容。没过多久，她的眼睛便狡黠地一转，伸出右手说道：“杨，你这是向我求婚吗？好像缺少一点东西哦，你说呢？”她说完，故意将右手晃动了两下。

杨子俊笑了：“这丫头，还真是有趣。”

念及此，杨子俊捉弄之心顿起，连忙说道：“别，娜斯佳。我可不是国际明星，我很穷，所以事事都要精打细算，当然求婚也不例外。我早早地买了戒指，你不答应我不是白忙一场？”

“好啊，杨！你居然敢耍我，哼，小心我今天不会放过你！”娜斯佳边说，边朝杨子俊这边挤过来。

“嘘！这是餐厅，我的小姐。”杨子俊连忙紧张地说道。

娜斯佳左右看了看，吐了吐舌头才悻悻住手，却依然不依不饶地说道：“哼，我不会放过你的。对了，饭吃完了吧！吃完了我们回房间。”

“别，别，还没有呢！服务员，再来两份牛排！嘿嘿，今天的牛排真好吃！娜斯佳，你还要吃吗？”

娜斯佳俏脸一绷，她知道杨子俊是故意的，也只好坐了下来，只是此时心里已经暗暗发誓，晚上一定不能放过这个家伙。

要怎么整治他呢？睡觉睡到自然醒？一想到这里，娜斯佳俏脸立刻又红了起来，心中却是温馨无限。

“我让你没有诚意，我让你小气，居然敢不带着戒指就向我求婚？你刚才说啥，怕我不答应浪费了？”一进房间，娜斯佳立刻就扑向了杨子俊的怀抱。

杨子俊浑身一阵痒痒，心一横，连忙抓着娜斯佳的双手，把她丰腴的身躯压在自己的身下。

娜斯佳娇柔地哼了一声，正准备开口说话，杨子俊的嘴唇早已经堵了上来。娜斯佳迷糊地说了一声：“杨，这可是在地上……”

杨子俊根本就没有给她继续说话的机会，攻势已经全线展开，娜斯佳只觉得浑身发软，随即便放弃了反抗，主动迎合了起来……

“你这个荒淫的家伙，居然在地毯上……”一番云雨过后，娜斯佳有气无力地锤了锤杨子俊的胸膛说道。

杨子俊嘿嘿一笑，坏坏地想道：“这女人啊，发再大的火，只要把她压在身下，她就难以反抗了。”想到这里，杨子俊摸了摸娜斯佳柔滑的手指，轻声地说道：“娜斯佳，晚上我们出去逛逛怎么样？”

娜斯佳哼了一声说道：“你还不嫌累啊，还想出去逛啊？”

杨子俊坏坏地一笑，说道：“累又有什么关系呢？最多我们明天睡到自然醒？”

娜斯佳身子一颤，马上坐了起来，像看怪物一样看着杨子俊说道：“杨，你……”

说到一半，她便红着脸说不下去了。

杨子俊呵呵一笑，说道：“我想出去给某人买个东西，现在做男人难啊，求婚就得要有戒指不是？”

娜斯佳笑靥如花，良久，她面色一正说道：“杨，我愿意嫁给你！不，我一定要嫁给你！”

杨子俊一愣，一下心花怒放，自己两世为人，现在终于有未婚妻了，以后还会有儿子、女儿，还会有孙子……一想到这些，杨子俊便觉得幸福得要晕过去了。

“好！我明天就开新闻发布会，向全世界人民公布，我的未婚妻就是娜斯佳，我要在你身上贴上我的标签，嘿嘿，以后谁想追你，门都没有！”杨子俊从地上跳起来，也不顾赤裸着身子，大声说道。

娜斯佳面色一滞，她瞬间明白了杨子俊的意思，原来他是要对媒体公布和自己的婚约，一想到这里，她的心中泛起一阵甜蜜，一头就扑进了杨子俊的怀里，两人又是一阵缠绵。

“哦，对了，戒指的事情怎么办？要不我们不用去买了，指环套可以吗？”一阵温存过后，杨子俊促狭地说道。

娜斯佳脸色一变，手伸到杨子俊的腋窝里使劲挠了起来，边挠边笑骂道：“好啊，还没嫁给你，你就这样刻薄了，将来还得了啊，看我今天好

好修理你！”

“好了，娜斯佳，我……求饶了，我……明天……就去买戒指……”房间里传出杨子俊的求饶声。

杨子俊虽然嘴巴上胡侃，可是在心里对结婚很重视，第二天一清早，他就带着娜斯佳一起到宝诗龙定做了一枚价值一百万人民币的钻戒。娜斯佳见杨子俊如此重视戒指，心里也是非常高兴，其实在她的心里，钱只是小事情，关键是态度。

订完戒指以后，杨子俊又带娜斯佳到北京逛了一圈，既然已经订婚了，也就没有了太多顾忌，天安门、国家博物馆、故宫等一些景点两人开始毫不忌讳地公开露面，硬是玩了一天才回到酒店。

回到酒店的时候，罗莎已经成了热锅上的蚂蚁，杨子俊和娜斯佳亲密的照片已经开始在网站上传播了，这也注定了他们成为近期媒体追逐的焦点人物。

“娜斯佳，你怎么这么不小心，现在好了，绯闻又传出去了，那些记者以后又得跟在我们身后转了。”罗莎一见到娜斯佳就简单地说了下情况，略带责备地说道。

娜斯佳嫣然一笑，毫不在意地说道：“不是什么绯闻，我和杨已经订婚了，这个消息我们马上就会向外界公布。狗仔队天天跟着我干啥？他们的目的是挖隐私，我们公开了就没有新闻价值了。”

“呀？”罗莎显然被雷得不轻，良久，她才看了看杨子俊，又瞄了瞄娜斯佳，结结巴巴地说道：“你们……你们订婚了？什么时候订婚的？怎么大家都不知道呢？”

娜斯佳呵呵一笑说道：“昨天晚上！今天我们去订戒指了，这不是还没告诉你吗？好了，我们晚上庆祝一下怎么样？”

罗莎不可思议地看了看娜斯佳，她本来准备说太草率了，可是细细一想，两人也谈了几年了，而且杨子俊现在已经是中国商界知名人士，郎才女貌又是真心相爱，倒也合适。

一切事情决定下来以后，当天晚上，杨子俊和娜斯佳就邀请了一帮人

举行了一个简单的庆祝宴会，说是邀请，其实杨子俊只叫了慕容韩佳、马栋梁和郭伟林这几个留在北京的公司高层，娜斯佳则邀请了她的所有随行人员。

“哇，杨总，你做得也太秘密了吧？我实在想不明白，你跟娜斯佳之间是怎样产生交集的？你今天一定要说说，大家说是不是啊？”马栋梁最先起哄说道。

由于今天集会的大都是娜斯佳的随行人员，所以马栋梁说的是英语。他一说完，大家立刻就开始附和起来。

杨子俊嘿嘿一笑，连忙耍赖说道：“那可不行，这是秘密。这些可需要你们自己细细领悟的，我都教给你们了会遭天谴的。”

“切，你不用那么保密了，别人不知道我还不知道？大家想不想听杨子俊的爱情故事啊？”慕容韩佳打趣地说道。在这些人中，她是最早知道两人恋情的。

杨子俊脸色立马变了，连忙说道：“慕容啊，我们之间可是有约定啊，你答应不随便乱传的，可不要食言啊。”

慕容韩佳哈哈一笑，娇声说道：“食言？你们现在都公开了，何来食言之说？我不过是说说故事而已，大家说是不是啊？”

在一片起哄声中，慕容韩佳清清嗓子，开始有板有眼地讲了起来。其实她也只了解个大概，知道杨子俊是在法国认识娜斯佳的，至于两人的发展状况也是一概不知。不过她口才很好，很多不知道的地方添油加醋，什么杨子俊天天通宵看网球赛，以致上班都打瞌睡等，听得下面一群人口哨连连。

看着慕容韩佳侃侃而谈，娜斯佳笑靥如花，她如水的双眸瞟了杨子俊一眼，娇声说道：“杨，她说的都是真的吗？你真的是天天通宵看我的比赛吗？”

杨子俊苦笑一声，心里暗道：“慕容韩佳添油加醋，说得太肉麻了。”其实他平时根本就没有看什么网球赛，娜斯佳的比赛他只看过两次。心里虽然这样想，嘴上是无论如何都不敢说出真相，只好尴尬地点了点头。

杨子俊一点头，大家更是笑声一片。杨子俊此时心里真是苦不堪言，明明是慕容韩佳信口胡诌，自己还不能辩解，真是没有天理啊。

就这样通过一个简单而欢快的宴会，杨子俊和娜斯佳就算是正式订婚了，至此，娜斯佳这朵名花也算有主了。

第二天，杨子俊和娜斯佳就在酒店召开了新闻发布会，公布了两人订婚的消息，大胆的娜斯佳在接受记者采访的时候，甚至还透露了两人几年来恋爱的一些过程。发布会一结束，世界媒体都掀起了一片风暴，国内媒体就不用说了，杨子俊是国内的风云人物，几天以来，国内主流媒体的主要版面挂满了娜斯佳和杨子俊的照片：“郎才女貌，杨子俊和娜斯佳两年秘密恋情终成正果”，这是新浪首页打出的大幅新闻条幅；“杨子俊究竟能创造多少奇迹——杨子俊和娜斯佳在京闪电订婚”，这是搜狐网在首页打出的大幅新闻标题。

国外媒体也不甘寂寞，路透社、法新社、俄新社等国际知名媒体都花大篇幅报道。“娜斯佳名花有主，被中国人捷足先登”、“神奇的中国人娶走了体坛第一美女娜斯佳”等，这些醒目的标题纷纷占据了国外主流媒体的头版头条。

随着报道的不断深入，有些媒体开始挖掘娜斯佳这几年的行踪，此时大家才蓦然发现，原来几年以来，娜斯佳每次都提前半个多月到中国参加网球公开赛，而且在赛事的间隙也有飞往中国的记录。得知这一结果，有多少媒体记者捶胸顿足骂自己愚蠢，又不知有多少老板对下属发飙骂他们新闻洞察力差。

不管媒体怎么炒作，作为当事人的娜斯佳和杨子俊此时却是逍遥桃源，这几天酒店外的记者太多，杨子俊干脆把娜斯佳秘密转移到了家里，随后两人就整天腻在一起，吃饭就叫酒店送餐，贪婪地享受着这温馨而短暂的二人世界。

这几天，杨子俊的手机也被打爆了，欧阳桐、慕容文、刘春、马鹏飞、欧阳一秋、罗西甚至欧阳孝都打来了祝贺电话，除罗西以外，所有的

电话接通后几乎都是同样的反应，那就是惊讶，显然一向不按常规出牌的杨子俊，这次又让大家体会了一把什么叫匪夷所思。

不过，杨子俊并没有接到欧阳惠丽的电话，他心里有一点愧疚，他知道欧阳惠丽此时肯定很伤心，但是这种情况下也不好主动打电话去安慰她，一想到这些，杨子俊只能暗自叹气。

娜斯佳慵懒地躺在杨子俊的怀里，头紧紧地贴在他的胸膛上，眼睛干脆闭上，享受着小鸟依人般的温馨，突然她开口说道：

“杨，欧阳好像没有跟你打电话吧？你刚才是不是在想她？”

杨子俊浑身一震，心里暗叫一声：“厉害！女人的感觉太敏锐了，简直已经到了神奇的程度，自己刚想到欧阳惠丽，她就感觉到了，难道是心有灵犀？”

轻轻地点了点头，杨子俊算是默认。

“我看得出来，她也是很爱你的，可是我一直很奇怪，你们当初又为什么会分手呢？”娜斯佳轻声细语地说道，此时她的眼睛已经睁开了，双眸正一眨不眨地盯在杨子俊的脸上。

杨子俊苦笑了一声，这个问题他还真的没法回答，难不成说自己是穿越过来的？如果那样的话，娜斯佳恐怕当场就要吓晕过去，自己也会被拉到科研所作研究。

见杨子俊不做声，娜斯佳也乖巧地没有再问，现在杨子俊已经是她的男人了，至于杨子俊过去的那些经历，又与她有什么关系呢？

“杨，我真想时间过得快一点，你呢？”沉默良久，娜斯佳突然扭动着身躯说道。

杨子俊一愣，疑惑地说道：“为什么呢？娜斯佳，现在你不是过得很好吗？你已经是世界最知名的网球巨星了。”

娜斯佳微微摇了摇头，幽幽地说道：“可是我却想早点退役，到那个时候我们就可以天天在一起了，你说是吗？”

杨子俊心里暗暗感动，娜斯佳太善解人意了，没想到作为国际巨星，她却对家庭如此看重。杨子俊只觉得上天真是眷顾，给自己送来了这么一

个完美的老婆。

“好了，好了，娜斯佳。不要胡思乱想了，网球是你的事业，不能轻言放弃。人生一世一定要拥有一份事业，你认为呢？”杨子俊语重心长地说道，说完怜爱地抚摸了娜斯佳娇嫩的脸颊。

娜斯佳嫣然一笑，心里很高兴，杨子俊对自己太好了，总是不断鼓励自己，爱护自己，一个女人能找到这样一个丈夫，夫复何求？

“娜斯佳，你说我们将来是生个儿子，还是生个女儿？”杨子俊微微一笑说道。

娜斯佳脸颊一红，用手拍了拍杨子俊的胸脯，俏皮地说道：“这个不用你管，这个将由我决定！呵呵。”

杨子俊坏坏地一笑，说道：“我不管行吗？我不出力，你能一个人能生得出来？”

“杨，你这个荒淫的家伙，你要敢再说我要不客气了！”娜斯佳轻轻地打着杨子俊的胸膛嗔道。

“呵呵，我想清楚了，我将来要生个儿子，我要他像我一样，也找个你这样美丽的老婆，你觉得怎样，娜斯佳？”没理娜斯佳的警告，杨子俊继续说道。

娜斯佳眉头一皱，不满地扭了扭娇躯，说道：“你这个大男子主义者，我偏不！呵呵，我就生女儿，生一屋子的女儿。”

杨子俊哈哈大笑，说道：“一屋子的女儿？娜斯佳，亏你想得出来，我们中国可是有计划生育的，哪能让我们这样胡来，你真是异想天开了。”

娜斯佳娇笑一声：“谁说在中国了，我要把你拉到俄罗斯，哈哈。”

说到最后，她更是得意地笑了起来：“倒插门？”

杨子俊一愣，这丫头还真是刁钻，看我怎么治你！念及此，他身躯一动便把娜斯佳抱了起来，坏坏笑道：“看你跟我争，我现在就要开始工作。”

说完，他身子一倒，便把娜斯佳压在了身下。

娜斯佳身躯一扭，缠住了杨子俊，不甘示弱地和他缠斗了起来，一时房间里又是一片春色……

随着中网比赛的脚步越来越近，娜斯佳的训练也要开始了，恢复赛前训练，虽然两人腻在一起的时间减少了，但只要娜斯佳一有空，两人便会温存一番，日子照样过得很温馨。

得到了杨子俊的滋润，娜斯佳在中网赛场上势不可挡，表现出了很强的霸气，一路过关斩将直接杀进了决赛，最终得胜而归。杨子俊由于身份已经公开，娜斯佳的每一场比赛他都会去现场观看，所以这段时间，两人在全世界的观众面前是秀足了恩爱，不知羡煞了多少痴男怨女。

美好的日子总是过得特别快，中网比赛结束以后，娜斯佳又要开始新的征程了，两人也只好暂时依依惜别。杨子俊经过了这段轻松惬意的生活后，重新率领现代商务集团和红树林投资公司向更高的目标迈进……

第九章 山穷水尽杨子俊破蛹化蝶， 坐收渔利马鹏飞顺手牵羊

现代商务一直采用免费服务的方式，虽然客户数量暴增，但假如一直找不到盈利模式，那将死无葬身之地！杨子俊设想让客户购买竞价排名，使客户网上购物时能对比同类商品价格。这个主意救活了公司。面对现代商务推出竞价排名，马鹏飞喜忧参半，忧的是现代商务的竞价排名无懈可击，喜的是现代商务的竞价排名模式同样适用于他的搜宝网，只需要略微改进一下，就可以结束搜宝网没有盈利模式的尴尬。马鹏飞也非等闲之辈，只见他稳坐钓鱼台，就等鱼上钩。结果令人啼笑皆非，现代商务为了战胜阿里山，救活自己，好不容易找到一个盈利模式，不料想救活自己的同时也救活了阿里山，一番你死我活的争斗后，大家都活着，而且变得更加强大。

郭伟林果然没有让杨子俊失望，杨子俊度假结束后，郭伟林也差不多弄妥当了，最终收购了中华搜索百分之八十的股份，杨子俊成功入主了中华搜索，成为它最大的股东。

收购后的中华搜索有限公司正式并入现代商务集团旗下，公司董事长由杨子俊暂时兼任，公司 CEO 继续由陈潮安担任，其他高层职务除技术部以外全部更换。杨子俊在与中华搜索新管理团队讲话的时候，首先就郑重地提出了要卧薪尝胆钻研技术，绝对不能眼高手低。

杨子俊之所以开门见山地说这些话，是因为他一直认为，中华搜索并

不是没有能力做出好的东西来，而是一直是太浮躁，做出一点点成绩，便开始利用各种营销方法疯狂推销，开始这种方法可能会让他们尝到一点甜头，但是长此以往，这种方法对公司造成的负面影响是难以估量的。

杨子俊进军搜索引擎的消息一经公布，在业界又引起一阵感叹，不过这次大家一致认为现代商务集团历经了杨子俊两年的规划和布局后，现在终于羽翼渐丰了，成为了国内唯一能和阿里山集团正面抗衡的电子商务公司。

杨子俊收购中华搜索，给马鹏飞也造成了很大的刺激，现代商务有了搜索引擎的帮助无疑是如虎添翼了，以后阿里山在现代商务面前便再也没有任何优势可言，所以马鹏飞一得到这个消息，第一时间便拨通了杨子俊的电话。

“杨总啊，你这两个月可是事业、生活两不误啊，先是跟娜斯佳订婚，紧接着收购了中华搜索，下一步还准备干啥啊？”电话一通，马鹏飞便酸酸地说道。

杨子俊哈哈一笑，现在他在马鹏飞面前，已经有了很强的心理优势，自己有了中华搜索的技术支持后便再无瑕疵，完全有能力和阿里山正面开战而不落下风了。不过他心里虽然这样想，嘴上却很客气地说道：

“还有什么打算啊，收购中华搜索这个乱摊子居然耗了我一大笔钱，我现在已经是伤了元气。还是马总高瞻远瞩，吞掉了小帅虎对方还倒贴钱给你。我现在正为这事儿闹心呢，你说，怎么好事就全让你占了？”

马鹏飞冷笑一声，他不想跟杨子俊斗嘴，现在阿里山和现代商务两个集团都互有软肋，而杨子俊如此疯狂的扩张，显然是想打破这种均衡的局面，他必须弄清楚杨子俊的意图才行。

“杨总啊，现代商务 B2B 现在还没准备收费吗？你们免费了这么久了，商品数据库也应该上来了吧？”

杨子俊心里嘿嘿一笑：“终于忍不住要套我的话了。”随即，他便洒然一笑说道：“现代商务收费？你不会忘记我说过的话吧！我说的是现代商务永远免费，都说了永远免费了还怎么收费啊？”

马鹏飞一听，心里一惊。他已经意识到杨子俊可能就要出手了，永远不收费那纯粹是无稽之谈，只可能是盈利的方式不一样罢了。

这一年以来，现代商务的免费给阿里山造成了巨大冲击，阿里山被迫降价促销，损失了大量的利润不说，最终现代商务主站的流量和商品数据库还是上了一个大台阶。

现在现代商务的人气和阿里山已经相差无几了，如果此时现代商务开始收费，对阿里山来说无疑是个很好的机会。马鹏飞相信，只要把握住现代商务收费的机会，就可以撬走对方一些客户，那阿里山还是可以压住现代商务一头。

探明了虚实，马鹏飞也没有过多谈什么，他也知道细节的东西杨子俊是不可能透露的，于是两人闲聊了几句，便结束了这次通话。

挂掉电话后，杨子俊知道马鹏飞一定洞悉自己的行动，不过他心里并不担心，因为马鹏飞不会相信自己会用一种搜索引擎的收费模式。

接下来一段时间，人们发现现代商务 B2B 网站的主页在悄然发生着变化，变化的方向是页面越来越简洁，打开主页的速度越来越快，页面简洁的同时，搜索功能却越来越强了，只要设定合适的条件，很快就可以找到所需要的产品。

现代商务的这种简化也渐渐受到了用户的欢迎，因为现在主流的网站普遍是图片太多，打开速度太慢，尤其是打开多个页面的时候更是如此，而现代商务用搜索的方式代替导航，也让大家能够更流畅地选购自己所需要的商品。

这一切工作都做完后，现代商务便开始推出竞价排名服务了。现代商务的竞价排名很简单，也是按点击收费，客户可以对每个搜索关键词进行自由出价，价高的排在搜索结果的最前面，每个关键词只设个竞价位置。

由于中华搜索以前便有直销团队，所以现代商务的竞价排名也无须找代理商，产品一推出来立马就开始在全国范围销售。在产品开始销售前，杨子俊专门找直销公司总经理张志强谈过话，特别叮嘱他一定不要走忽悠的老路，要实事求是地讲产品的功能，要真正让客户通过现代商务竞价排

名得到收益。

竞价排名在国内最早是众里寻他提出来的，所以对于竞价排名，国内很多客户都不陌生，而且以前众里寻他竞价排名也很不错，所以现代商务竞价排名一经推出，立刻就受到了广大商家的欢迎，销售业绩呈几何级数增长。

“杨总啊！竞价排名模式你是咋想出来的？如果当年现代商务就走这条路，也不会落得如此下场了！”竞价排名的火爆让郭伟林感慨万千，他感叹说道。

杨子俊笑了笑：“其实竞价排名也不难想到，只是在国内的互联网公司很少帮客户考虑问题而已，他们太过热衷营销手段上的狂轰滥炸，有的公司甚至是公开行骗。你们现代商务以前不也是对营销热衷过度了吗？”

说到这里，杨子俊看了郭伟林一眼，见他沉吟不语，神色甚是沮丧，他便笑了笑，继续说道：

“其实，你知道马鹏飞为什么能做到今天这样的成就吗？首先，当然是他有一个很好的团队，但最重要的是马鹏飞这个人深谙舍得之道。他明白只要把东西做好了，别人肯定会愿意为你埋单，所以他对产品的效果特别在意。

“可是这样一个简单的道理，中国很多互联网公司都不知道，他们的信条是只要销售团队好，垃圾都能卖个好价钱。这样的结果使互联网产品大部分都是垃圾，客户公司的老总每天接到的垃圾电话更是多不胜数，在狂轰滥炸之下很多公司都被骗怕了，所以马鹏飞这样的人就显得难能可贵了。

“呵呵，这就不难理解现代商务为什么也能火起来了，因为我们在此之前也是舍弃了很多。你想想在过去一年内，有多少中小企业通过我们的平台赚取了大笔利润，他们通过我们的平台赚到了钱，就会信任我们的产品。况且我们的竞价排名本身效果就不错，这不就进入良性循环了吗？”

郭伟林一愣，心中豁然开朗，他现在才知道自己和马鹏飞的距离并不远，仅仅隔了一层窗户纸。马鹏飞是先舍后得，而自己是先想得到，得到

后又想得到更多，这种贪婪让现代商务迷失了方向，最终的结果是客户终于抛弃了现代商务，全部投到了马鹏飞旗下，现代商务当然也就陷入了绝境。

看到郭伟林失魂落魄的样子，杨子俊笑了笑，说道：“其实舍得之道是中华文化的精髓，但是真正懂得并利用这个道理做事的人却很少。国内经济现在高速发展，导致了很多人都变得浮躁而急功近利，我们要想做一家真正伟大的企业，就必须抛弃这些。只有脚踏实地、一切为客户着想才是王道！”

杨子俊说的这些话，也是有感而发，现在国人的内心确实太浮躁了，很多人对金钱和利润的追逐已经到了不择手段的地步，这种涸泽而渔的做法必然会品尝到苦果。

说国人浮躁也是很有道理的，事情的发展很快就印证了这一点。自从现代商务竞价排名火起来以后，很多公司开始眼红了。先跳出来的是众里寻他网站，现代商务的竞价排名冲击了他们的业务，他们先屏蔽了现代商务网站，接着喋喋不休地攻击现代商务竞价排名严重影响用户体验，还列举了很多用户对现代商务的攻击言辞。

杨子俊对此简直是无语。紧接着又有一些公司纷纷跳出来，矛头无一不是指向现代商务竞价排名的。

杨子俊在博客中公开撰文，这篇撰文措辞激烈，深刻揭露了众里寻他网站人工干预搜索引擎结果所造成的恶果，称这是一家对用户不负责任的公司。这篇文章马上就得到了广大站长的响应，他们列举了各种这家网站人工干预搜索引擎结果的证据。在这次事件中一直保持沉默的阿里山终于站出来说话了，不过出乎所有人意料的是，阿里山并没有对他们的宿敌现代商务进行任何攻击。

他们召开新闻发布会，在新闻发布会上，马鹏飞公开宣布，阿里山主站和搜宝主站从即日起开始屏蔽众里寻他的网页，理由是众里寻他搜索引擎人工干预太厉害，在这样的搜索引擎上留下太多网页信息，阿里山的客户信息安全得不到保障。

一石激起千层浪，马鹏飞的表态无疑让众里寻他处于很不利的地位，这还没有结束，在马鹏飞发表声明的第二天，校园网和社区网也发表声明，他们也已经对众里寻他的搜索引擎进行了屏蔽，理由是交友类网站需要保密。

这一来，众里寻他就真是陷入了前所未有的公关危机中了，他们到处发表声明说自己冤枉，总裁更是亲自出面向广大网友解释，声称这些反对众里寻他的网站，都是曾经进行过搜索引擎作弊的，他们是因为遭受到众里寻他的惩罚而心生不满。

可是这种辩解是苍白的，所有人都知道众里寻他的这次危机是他们自己造成的，而国内搜索引擎行业也因为这次危机开始出现混乱了。

不过，杨子俊对马鹏飞的横插一杠并不感到意外，一来是众里寻他以前肯定跟阿里山结过怨了，阿里山这次不过是落井下石而已；二来，马鹏飞旗下有一家公司小帅虎现在是国内第三大搜索引擎，放着这样好的机会，马鹏飞不出手就是傻瓜了。果然，在众里寻他网站遭到万人唾骂的时候，小帅虎网站在默默地改进着网站的用户体验，不断地增加着搜索引擎的新功能，让他们的搜索引擎更适应国内用户的搜索习惯，众里寻他的市场份额在一步步地遭到对手的蚕食。

现代商务推出竞价排名这么久，马鹏飞还一直没有有什么反应，让杨子俊不禁有点犯嘀咕了，他考虑良久，还是决定先给马鹏飞打个电话。

“马总啊，你真会把握时机啊，居然使出了渔翁得利的招数，最近你旗下的小帅虎表现得很不错嘛！”一接通电话，杨子俊便笑呵呵地说道。

“哪里，哪里！你才出乎我的意料呢，居然还真做起了竞价排名，你难道就不怕影响网站的用户体验？”马鹏飞云淡风轻地说道，从他的声音中很难听出是喜是忧。

杨子俊一笑，说道：“还不是被你逼的吗？现代商务如果再不找到盈利模式，那将是死无葬身之地啊！”

马鹏飞咧嘴一笑，其实现代商务推出竞价排名，马鹏飞是喜忧参半，忧的是现代商务的竞价排名无懈可击，阿里山很难在中间做出什么文章

来；喜的是现代商务的竞价排名模式，对搜宝网也一样适用，只需要略微改进一下，就可以结束搜宝网没有盈利模式的尴尬。

“哈哈，不管怎样你总得谢谢我吧？这次如果不是我站出来说话，现代商务的危机恐怕不那么容易摆平吧！”既然这次交手又是互有胜负，马鹏飞也没有必要太沮丧，他敞开心扉打趣道。

杨子俊正要开口说话，哪知马鹏飞却又开口说道：

“对了，杨总，你的竞价排名还真不错，我们在向你学习后，今天在搜宝上也开始采用这种模式了，从这个方面来说我们也要感谢你啊！”

杨子俊一愣，随即便惊叫了一声，果然！自己的这个模式对搜宝也是很合适的。想到这里，他无奈地苦笑了一声，没想到自己忙得焦头烂额，最后又便宜了搜宝。现在好了，现代商务好不容易找到了一个打破平衡的突破口，这样一来又和阿里山站在了一条起跑线上，怪不得马鹏飞稳坐钓鱼台不急不躁的，原来他早就看出了自己的破绽。

“厉害！马总，你也太敏锐了，杨子俊佩服！不过我还是要祝贺你，搜宝成功走上盈利之路是一方面，最重要的是，你终于把搜索引擎这潭水搅浑了，看来你马总大展宏图的时候到了。”虽然这次被马鹏飞占了点小便宜，但是也只略一失神，杨子俊便马上哈哈笑道。商场上就是这样，哪能事事都占先，何况对手是马鹏飞这种高手。

“彼此彼此！你旗下不也有中华搜索吗？中华搜索的实力很强哦，我希望你能把握这次机会好好在搜索引擎市场搏一把，你又是那个有悟性的人，不是吗？”马鹏飞哈哈大笑道。

杨子俊哼了一声，半真半假地说道：“我们只有下一次在江湖上再见了！”说完两人都笑了起来。

忙碌的日子总是过得特别快，眨眼间二〇〇八年的元旦来了，一年以来杨子俊的事业水涨船高，红树林投资公司证券和期货投资一年，利润顺利超过了一亿人民币，现代商务集团旗下现代商务网和宝葫芦网都已经成功地找到了盈利模式，并且人气都很旺，明年盈利也绝对没有问题。网络

前线公司二〇〇七年已经盈利超千万，上市的事情也基本办妥，明年夏天就会在港交所正式挂牌上市。

杨子俊最近也终于登上了福布斯杂志的封面，被评为未来世界十大商界领袖之一，他所有公司上市后的身家估值超过了二百亿民币，无疑，杨子俊的表现让他成为了二〇〇七年中国商界最耀眼的明星。

“他，一个奇迹般的年轻人，梦想通过资本改变世界，他渴望用电子商务代替一切传统的营销手段，他立志让全世界的商人都能够零距离地沟通。”这是杨子俊获得“中国年度经济人物”时，中央电视台的颁奖词。

在杨子俊高举“年度经济人物”奖杯的时候，央视的演播厅掌声雷动，因为杨子俊创造了一个历史，他是这个奖项设立以来获奖选手中最年轻的人，二十六岁就站在了中国商界之巅，人们没有理由不对他的未来充满期待。

杨子俊在颁奖后的短暂演讲中表现得很低调，只是告诉所有的人，自己的事业才刚起步，未来还有很多困难等待着自己，希望以后的表现能够对得起这个奖项。

为了表彰大家一年来的精彩表现，在元旦期间，现代商务集团及其子公司和红树林公司所有高层和优秀员工代表齐飞海南三亚，准备在温暖美丽的三亚召开年度总结会议暨二〇〇八年工作计划会议。

两年以来，旗下公司中的很多员工都还没有见过自己的老板，所以杨子俊一现身，立刻引来了热烈掌声。今天参加年度总结会议的人都很激动，尤其是罗西、慕容韩佳、欧阳一秋，以及最早跟随杨子俊一起创业的老员工。谁能想到一个小小的投资公司经历两年的发展，居然就能够达到如此的规模，而这一切都得归功他们的领导者，杨子俊卓越的资本运作能力和企业运作能力让这一辉煌的奇迹得以实现。

欧阳一秋作为会议的主持人，在开场的时候激动地说道：“红树林公司是我们创业的第一家公司，当初总资金只有三亿人民币，员工才几个人。可是两年过后，整个集团估值已经数百亿人民币，员工人数更是超过了一万人。如果按照这种发展速度，有理由相信，用不了几年，我们将是

整个中国乃至整个世界最大的经济集团。”

欧阳一秋说完，下面掌声雷动，大家心中的激情和信心在这一瞬间达到了最高点。

看到这种情形，杨子俊心中很是欣慰。现在公司做大了，以前担心的资金问题和人才问题已经变得很容易了，滨海基金扩大资金规模的计划还没有完全定下来，就受到了很多投资人和投资企业热烈的追捧，而前几年反应冷淡的梦幻基金也成了香饽饽，中企集团、星火投资、ROSEL 集团、联想集团都纷纷要求追加投资。

人才问题也变得更加简洁了，现在无论是现代商务集团，还是红树林公司都成为了行业的领头羊，大批优秀的人才都把能加入现代商务和红树林当做了一种荣耀。况且，杨子俊旗下所有的公司都是全员控股，普通员工也将会得到公司一部分期权。以目前的发展势头，无论是现代商务集团旗下的公司，还是红树林公司，成功上市都将是必然的。

已经有机机构预测，如果杨子俊旗下所有的公司全部上市，那他手下百万富翁和千万富翁、亿万富翁的人数都将创造一个令人恐怖的记录。

所以在这种情况下，杨子俊旗下的公司完全可以挑选业界最好的人才为公司工作，这样的结果必然使公司发展得更快更好。在这次年度会议上，杨子俊的讲话也没像前几次那样小心翼翼，他甚至都没有对年度工作什么回顾，因为二〇〇七年他做的每一件事情都成为了媒体的焦点，整个中国都知道。他在讲话中只是告诉大家，公司在今后将会在各个领域全面展开，以后还将有更多的公司加入这个大家庭。就这样，大家在一片激情、欢乐的气氛中共同度过了二〇〇七年的最后几天，对即将到来的一年有了更多、更高的梦想……

“杨，新年快乐！你现在哪儿呢？”元月一日清早，杨子俊还没有起床便接到了娜斯佳的电话。

“呵呵，是娜斯佳啊，我正在中国最美丽的海滨开会，你想我了吗？”一接电话，杨子俊从床上坐了起来高兴地说道，由于娜斯佳圣诞节要回家陪父母，所以她没有来中国。

“呵呵，你说呢？你想我了吗？对了，我首先要祝贺你，我在福布斯杂志上看到你的照片了！”娜斯佳兴奋地说道，本来她也知道杨子俊不是一般人，但是无论如何也没有想到杨子俊居然有如此的成就。作为国际巨星，娜斯佳也见过不少商界成功人士，但接触的大部分商界成功人士年龄至少都在四十岁以上，甚至大部分已经步入老年了，像杨子俊这样二十出头的，她是从未见过。

当她在福布斯封面上看到杨子俊的时候，比拿了大满贯还高兴。“未来全球商业领袖”，“中国商界最耀眼的明星”，她嘴里不断念叨着杂志上的评语，感到无比幸福。本来，对她这样的人来说，钱根本就不是问题，但是看到自己的爱人这么成功，又如此深爱着自己，她怎么也抑制不住兴奋之情，于是一口气买了几十本杂志，见到熟悉的朋友就送一本，对他们说：“封面人物就是我的未婚夫！”

看到朋友们惊讶羡慕的神情，看到父亲脸上满意的笑容，娜斯佳感觉自己是这个世界上最幸福的人。

作为娜斯佳的未婚夫，杨子俊也成了国际媒体重点追踪对象，当很多国外媒体发现他传奇般的经历后，也感到很惊讶，纷纷开始撰文对杨子俊进行报道，其中路透社的一篇题为“杨子俊 VS 娜斯佳，两个同样传奇的人”的报道引起很大反响，而杨子俊这个名字随着媒体的炒作也渐渐被世界所熟知。

“呵呵，你在《福布斯》杂志上看到我了？杂志上写得有点儿不靠谱，说得有点儿过了，你可千万别当真啊。”杨子俊笑呵呵地说道。

“呵呵，是吗？我也觉得有点过了，你真能成为未来的世界经济领袖？我可跟你说啊，如果你想成为领袖，得先领导我才行。”娜斯佳笑靥如花地说道。

“是吗？可惜你不在我旁边，不然现在就让你见识一下领袖的霸气，嘿嘿！”杨子俊坏坏地笑道。

杨子俊的坏笑让娜斯佳感到很是温馨，同时思念之情也更甚，良久，她幽幽地说道：

“杨，我真的很想你，怎么办？我现在连训练都没有什么心思了，你能来俄罗斯吗？”

杨子俊脸色一变，去俄罗斯？怎么可能？元旦过后还有一大堆事情要做，哪有时间去俄罗斯啊？不过看娜斯佳说得这样可怜，他又不好马上拒绝，一时间很是为难。

“娜斯佳，我……中国不像你们俄罗斯，中国人有自己的新年，还有一个多月才到，到那个时候我们才有假期……”寻思良久，杨子俊才弱弱地说道。

一阵沉默后，娜斯佳突然很兴奋地说道：“那太好了，我去美国参加过大赛后，就马上来过中国的新年，怎么样？有问题吗？”

杨子俊一愣，自己过年可是要回老家的，带个外国女孩回家乡？不过他随即又想已经和娜斯佳有了婚约，父母也是迟早要和娜斯佳见面的，于是说道：

“好！你来中国吧！去我家乡过新年，到时候你可要给我父母准备礼物哦。”

“当然！”娜斯佳兴奋地说道，她已经有些迫不及待了。杨子俊又叮嘱娜斯佳一定要努力训练，争取取得好成绩，大家好欢欢喜喜过一个新年。

“带一个外国女孩去老家过年还真是一个挑战啊！希望爸妈能够接受她吧！”挂了电话杨子俊喃喃说道。

元旦过后，大家立刻就投入到了紧张的工作之中，杨子俊一早就接到了中央电视台《精彩中国》栏目组的邀请，邀请他担任第四期三十二强的评委，一同担任评委的还有马鹏飞和鲁天海。面对这样的邀请，杨子俊当然不会拒绝，因为这对提升梦幻基金的影响力有很大的好处。

杨子俊到北京要处理的第一件事情却是中华搜索的问题，自从收购中华搜索后，他还没有找到一条行得通的发展方向，这个问题必须解决才行。

作为中华搜索的 CEO，陈潮安对此也早就迫不及待了，在海南的时

候，陈潮安就找杨子俊沟通过很多次，他认为目前国内搜索市场正在洗牌，中华搜索的机会应该就在眼前。当时杨子俊因为很忙，也没有跟陈潮安详细沟通，但是他的第一感觉却并不赞同中华搜索进军搜索门户，与众里寻他硬拼。中华搜索现在技术实力还很薄弱，技术储备也还不够，对付众里寻他这样的顶级公司显然是心有余而力不足。不过下一步应该如何走，杨子俊现在也没有想好，只好推说到北京后再召开专门的会议，大家到时候再商量。

“杨总啊，我认为进军搜索门户市场理由有二：第一，我们本身就有做搜索门户的经验，也有一些这方面的技术储备；第二点是最关键的，现在搜索门户正处在一个洗牌的时机，众里寻他的霸主地位已经受到了挑战，这个时候我们进去至少有把握占据一把交椅。”会议一开始，陈潮安就提出了自己的意见，其实他在三亚的时候就已经提过了，这次再一次提了出来，显示是已经有了决心。

杨子俊沉吟了一会儿，缓缓摇了摇头，没有任何创新地跟别人硬拼，这不是他运作企业的风格，况且进军搜索门户的对手太多太强大，众里寻他是超级巨无霸，技术实力更是中华搜索难以望其项背的。

“陈总啊，我觉得中华搜索进军搜索门户不太现实，同质化竞争，中华搜索绝非众里寻他的对手，那样做无疑是以卵击石，况且互联网公司往往只有前面的几家公司能赚钱，排在后面的基本上都是亏本的，小帅虎就是个好例子。小帅虎当年不是排在搜索引擎公司的第三位吗？可是最终还不是卖给了马鹏飞？”就在杨子俊沉吟不语的时候，刘哲马上对陈潮安的意见进行了反驳。

刘哲一说完，郭伟林、马栋梁、慕容韩佳等人立刻表示支持，他们跟随杨子俊这么久了，考虑问题的方式也渐渐受到了影响，那就是对同质化竞争都比较排斥，显然刘哲这段话说到大家心坎上了。

“那现在怎么办？我们总得有个发展方向吧？搜索引擎不比其他的互联网公司，同质化竞争是不可能避免的，只要我们团队够强，我们有本土优势，战胜他们也不是不可能的，所以我还是坚持我的意见。”见大家都

反对自己，陈潮安的牛脾气又上来了，他已经习惯了别人都按照自己的意愿办事。

杨子俊笑了笑，心里暗道：“这个陈潮安，性格还是这样倔强，也不怕得罪人。”

果然，杨子俊看了看下面，大家都把目光看向了自己，显然对陈潮安的沟通方式很是不满，希望杨子俊能够站出来说话。

“好了，陈总！我们做事情不能只凭好恶或者信念，必须量力而为。中华搜索目前还很弱小，就算如你说的一样，我们理论上有可能战胜他们，但是这个概率也非常小，就是我们运气好，战胜了他们也是‘伤敌一千，自损八百’，可谓得不偿失，所以我们要做的必然是创新的东西。”

杨子俊沉吟良久，终于否定了陈潮安的提议。

大家的神色都一松，陈潮安见杨子俊也反对自己，脸色虽然有些难看，但是也不敢再固执下去了，只是说道：

“杨总的思路是怎样做呢？相信你已经有了一个比较成熟的考虑。”

杨子俊看了陈潮安一眼，心里暗道：这兄弟还真是个骄傲的人，他这摆明是将自己一军。幸亏他已经有了考虑，不然还下不了台。

念及此，杨子俊笑说道：

“我决定进军垂直搜索引擎领域，我们专门做电子商务类的搜索引擎。大家觉得怎么样？”

垂直搜索引擎？众人都感觉有些惊讶，马栋梁连忙开口说道：

“杨总啊，垂直搜索引擎可不好做啊。您说的购物搜索引擎在国内也有了几家，但是都没有盈利，而且也没有看到盈利的方向，这个……我们对这方面是不是也要慎重啊？”他说得很委婉，显然对杨子俊这个提议也不甚赞同。

陈潮安脸上表情一松，此时才明白马栋梁反对自己不过是就事论事，并不是欺生，原来现代商务集团在讨论问题的时候，大家都是直来直去，丝毫没有给面子之说，难怪现代商务集团能够发展这么快。念及此，陈潮安突然感觉这样的氛围很好，比自己以前在中华搜索的一言堂强了不少。

杨子俊点点头，表示认可了马栋梁，不过他随即说道：

“购物搜索引擎并不是没得做，而是不创新就没得做，目前国内的垂直类搜索引擎确实都不赚钱，但是这并不代表我们做也不赚钱。我们已经有了现代商务和宝葫芦两个大型的电子商务网站，也有了电子商务类网站的运营经验，还有大量的商品数据库，这些都是我们做购物搜索引擎的优势。”

杨子俊说到这里，所有人的眼睛都看向了他，大家也渐渐明白他肯定是心里有底了，不然不会说得这么笃定。杨子俊喝了一口茶，笑了笑，才不慌不忙地继续说道：

“我的思路是这样，目前无论是现代商务还是宝葫芦网，我们在维护后台的时候还不够简洁，所以我计划开发软件，名字都想好了，叫现代商务助手。客户只要通过这款软件，就可以很轻松简洁地管理自己的后台。

“还有，以前中华搜索不是做个人门户吗？我们也针对消费者开发一款整合了现代商务和宝葫芦网的购物门户，专门方便客户购物时用。这个购物门户完全可以由消费者自己组合，他们不仅可以很方便地通过我们的购物门户浏览、购买宝葫芦网和现代商务网的产品，而且还可以通过购物门户实时了解各种打折信息、促销信息、新产品信息等等。

“大家想想，客户用这样的个人购物门户购物，是不是比登录网站方便？购物门户的数据都是实时更新的，而网站的数据必须随时刷新才可以更新，大家明白了吗？”

杨子俊说完，大家眼睛都一亮，显然这个思路对改进用户体验、留住消费者的作用非常大。这样完全个性化、实时更新的购物门户也肯定会受到消费者的欢迎，可以很好地简化购物流程。

“可是这跟搜索引擎有什么关系呢？这不过是开发一款软件而已，而且这样的软件，别的公司也有能力开发啊。”陈潮安沉吟良久，还是说出了自己的疑惑，虽然他也觉得杨子俊的思路好，但是这个思路好像跟搜索引擎没有丝毫关系，他可不希望中华搜索变成一个软件开发公司。

杨子俊笑了笑，说道：“这样的软件我们能做，但是其他的公司，除

了阿里山以外应该没有谁会做，因为做这样的软件必须要有几个购物平台才行。关键是我们比阿里山更有优势，因为宝葫芦网这种独特的模式，决定了浏览我们网站的人群有很多双重身份的，他们既是消费者也是店主，所以我们的个人门户一推出，必然很快就会收拢大批人气，互联网只要有了人气后面就好做了，大家说对吗？

“还有，关于搜索的问题，我们完全可以在软件中嵌入搜索技术，我们的搜索引擎数据库，不仅可以包含现代商务和宝葫芦的商品信息，将来也可以让其自动收录一些其他网站的商品信息，难道这不就是搜索引擎吗？”

“包含其他网站的商品信息，那不是对我们的网站冲击很大？”慕容韩佳皱眉问道，立即有很多人附和。

杨子俊笑了笑，说道：“我们所有的产品都必须把用户体验放在首位，还有，你难道指望每个人都通过现代商务和宝葫芦买东西吗？我们不给他们入口，他们也会登录其他网站去比较价格的，与其这样，我们为什么要遮遮掩掩呢？”

“况且，我们现代商务本来就是按竞价排名盈利的，其他网站也可以购买我们的竞价排名，不是更能够增加我们的收入吗？我们的目光不能这么短浅，一定要把目光放长远。只要能够把这个购物门户做起来，就可以统治整个电子商务市场，我们就是电子商务市场上的众里寻他，包括阿里山都得依赖我们，阿里山可以屏蔽众里寻他，但是敢屏蔽一个购物搜索引擎吗？我相信不敢！”

“好！杨总的想法大气啊，我们做一个包含所有商品数据库的搜索引擎，然后把这个搜索引擎嵌入到现代商务的个人购物门户上，一旦这个搜索引擎人气上来了，入驻现代商务和宝葫芦的商家必然大增，有一些 B2B 网站可能要在宝葫芦上再开个店，因为别人在使用搜索引擎前，首先看到的是我们现代商务集团旗下网站的信息，大家说是不是？”刘哲立刻站起身来兴奋地说道，他显然已经体会到了这个模式的妙处。

会议室一阵安静，大家都在思索这个模式的诸般环节，渐渐地，越来越

越多的人脸上有了笑意，一时叫好声不断，显然大家都在赞叹杨子俊这个绝妙创意。

“哈哈！这个东西如果能够做成，我们现代商务集团必然是电子商务的霸主，马鹏飞再奸诈狡猾，也不可能像我们这样做匪夷所思的事情。我们等于做了一个包含搜索网站商品信息的数据库，阿里山再大，怎么能跟我们的数据库比呢？”郭伟林高兴地说道，此时他又想起了杨子俊说的“用户体验是王道”这句话，看来只有一切为用户着想，才能得到真正有价值的创意啊！

看到大家都没有了意见，杨子俊也开心地笑了起来，其实这个模式在他心里酝酿很久了，只是时机一直不成熟，没办法实施而已，现在手上有了搜索引擎的技术团队，这个模式终于开始运营了，杨子俊相信，这绝对是对确立自己在电子商务霸主地位的一招，一旦成功，现代商务集团就是国内电子商务市场当之无愧的霸主。

“陈总啊，中华搜索的责任很大。首先，你们要把个人门户和现代商务助手两款软件做好，做好以后立即开始投入使用，聚集人气。软件开发好后，你们马上就要投入到搜索引擎的研发上，一定要开发出最优秀的购物搜索引擎，我们要打阿里山和众里寻他一个措手不及！”

陈潮安微笑地点点头，认真地说道：“放心吧！我们的技术团队一定不会让你失望的，必然会做出最好的产品。”

他感觉自己从未如此有信心过，中华搜索如果能够把这个项目实施成功，那自己做中国最好搜索引擎的梦想就可以实现了。目前，传统搜索引擎收费的主要用户是针对商家的，而购物搜索引擎比传统搜索引擎更专业，必然更会受到商家的青睐。

杨子俊点点头，大声说道：“现在已经快过春节了，我的计划是春节过后，软件就要开发出来，五月份软件就要正式启用，而搜索引擎的开发在明年九月份也要完成，这个任务是比较重的。为了更好地完成任务，陈总，集团所有的资源都优先，要钱给钱，要人给人，我的要求就是一个，到规定的时间必须要看到产品。”

陈潮安脸色一变，他没想到杨子俊做事情如此雷厉风行，九个月的时间的确有点儿短，这个任务确实很艰巨，但是任务既然压下来了，他也不想退缩，沉吟良久，他咬牙说道：

“好！我陈潮安立下军令状，到时候一定会按时完成任务。明天起，我就亲自带领研发团队开始工作，我们全部工程师也要开始闭关，胜负成败在此一举！”

杨子俊笑了笑，陈潮安的反应让他很满意，看来在做事情方面，他也是个干净利落的人。杨子俊随即温和地说道：

“我之所以把任务定得这么急，也是为了争取时间，在互联网行业就是快鱼吃慢鱼，现在中国电子商务行业发展一日千里，如果我们出手不迅速，必然会让竞争对手占得先机，这一点希望你能理解。”

大家都点头表示理解，杨子俊目光扫视了一遍，见意见都得到了统一，便挥了挥手示意可以散会了。

随后的一段时间，中华搜索研发团队便立刻投入到了紧张的研发过程中，杨子俊为了鼓励士气，以现代商务集团董事长的身份给所有的工程师写了一封信，号召大家全心投入，要以战争的态度对待这次新项目的研发，现代商务集团的上万名员工都看着他们，只要这次研发能够成功，现代商务集团就有可能因为他们辛勤的工作一跃成为中国电子商务的霸主……

随着二〇〇八年农历新年的临近，中国以及世界的经济形势也在悄然发生变化，股市和楼市泡沫已经到了一个顶峰，美国次贷危机也开始爆发，温总理在元旦过后的政府工作报告中也提出，二〇〇八年将是中国经济最困难的一年，经济危机的阴霾开始笼罩在人们的心头。

为了应对可能到来的经济危机，中国很多先知先觉的企业家都开始了能量储备，马鹏飞在接受媒体采访的时候，公开声称已经向阿里山所有的员工发出了准备过冬的号召，众里寻他等国际巨头也开始纷纷紧缩银根，摆出了一副要过冬的架势。

而这一段时间，杨子俊也在密切注意着经济上一切细微的变化，他知道经济危机绝非空穴来风，二〇〇七年以来国内的房价翻了一倍不止，股市更是上了六千点的高峰，这明显是泡沫。泡沫一旦破灭，经济将是飞流直下三千尺。

杨子俊旗下的所有公司都是高科技公司和金融公司，这些公司都是高速发展起来的，根基还不稳固，这类性质的公司本来就是经济危机首先波及的对象，在马鹏飞提出“过冬论”的第二天，杨子俊便紧急召集罗西、欧阳一秋、慕容韩佳，四巨头一起来商讨应对之策。

“大家对目前的经济形势怎么看？我看明年可能会比较困难，欧阳，你说呢？”人一到齐，杨子俊便开门见山地说道。

欧阳一秋点点头说道：“这段时间股市已经在开始盘整，我跟慕容的观点都是无形之手已经出手了，估计股市高点已过，后面的形势比较困难，因为现在人们投机心理太严重了，泡沫到了一个令人吃惊的程度。基于这个原因，我觉得我们的扩充资金计划是不是暂时停止，因为在熊市中投资必然会受到影响，资金太多了反而不好。”

“不！不！欧阳，资金扩充计划绝对不能停止，我们必须要有足够的资金在手中。我觉得核心的问题还是我们的投资思路要调整，你们认为呢？”欧阳一秋的话一说完，罗西就第一个反对。

杨子俊没有做声，只是看向慕容韩佳说道：“你对网络前线的上市怎么看？”

“我觉得计划不能变，开弓没有回头箭，我们已经进入了上市倒计时了，这个时候没有理由退缩。”慕容韩佳坚定地说道。

杨子俊点点头，他知道正是考验大家的时候，所谓危机就是说在危险中也蕴含着机会，只要能够把握好，小心谨慎，也没有什么可怕的。念及此，杨子俊果断地说道：

“经济危机是必然要来的，但是我们公司的发展，绝对不能够因为经济危机的到来而有所延缓，所谓的经济危机实际上就是一种洗牌，经济的大洗牌。谁能够在经济危机中把握住机会，在危机过后他就是最大的赢

家，所以我们首先要克服的就是恐惧心理。

“我今天之所以召集大家来，是因为经过这么多天的思考，我心里已经有了一个计划，今天就给大家说说，看看你们有什么意见，如果没有意见我们就按照这个执行。”

杨子俊一说完，欧阳一秋、慕容韩佳以及罗西的眼睛都看向了他，静静地等着他下面的话。

杨子俊清了清嗓子，深吸了一口气才继续说道：

“首先，红树林公司的资金扩充计划不仅不能取消，而且要加快速度完成资金扩张计划，今年三月我们就要把滨海基金的规模扩张，梦幻基金的规模我们也要扩张。没有什么可怕的，我们是封闭基金，不可以轻易赎回，所以我们要趁机圈钱，我判断开放基金的赎回风潮马上就要来了，到时候谁的资金雄厚，谁就能占得先机。

“还有，从今年开始我们的证券投资必须短平快，每支股票持有时间不能超过三天，期货全部 T+0 操作。欧阳啊，这个是纪律，你们必须执行，明白吗？”

欧阳一秋面色一正，认真地点了点头。显然他已经理解了杨子俊的意思，在熊市中投资风险无限大，绝对不能黏手，必须要跑得快才行。

杨子俊叮嘱完欧阳一秋，又转头对慕容韩佳说道：“网络前线上市要提前，两个月以后我们就上市吧！能融到多少资金先不管，能融到多少是多少。”得到了慕容韩佳肯定的答复后，杨子俊才继续说道：

“我判断这次经济危机不会先从中国开始，国内今年有奥运会，国家必定会针对经济危机出台一系列措施，所以我们还有充足的时间准备，而且我认为在经济危机一旦爆发，中小企业日子难过，网络营销必将成为他们的首选，所以我们现代商务集团不仅要储备过冬资金，而且要马上不断地完善我们的服务。

“我已经交代下去了，中华搜索明年会做一个整合现代商务和宝葫芦网的个人购物平台，这种购物平台对黏住客户和提高用户体验是很有帮助的，明年我们还会推出购物搜索引擎，这一系列的组合拳都是为了加强我

们的核心竞争力。我计划明年梦幻基金再向现代商务集团追加投资，再加上现代商务集团现在已经有了现金储备，我相信过冬应该没有问题，你们认为呢？”

杨子俊说完，罗西等人都点点头，显然认为他的安排比较妥当。最后，杨子俊目光又看向了欧阳一秋，沉吟了一下才说道：

“我现在最不放心的就是滨海基金了，欧阳没有在熊市中操盘的经验，而且手上掌控着上百亿的资金，万一出现什么乱子，事情就闹大了。所以，慕容，网络前线的上市工作一定要尽快完成，现在集团高层也抽不出能够独当一面的人来帮你，网络前线上市完成以后，后续的工作就交给周进去处理，你则去协助欧阳负责滨海基金。明白了？”

慕容韩佳点点头，她神色也很凝重，现在要处理的事情太多了，时间又紧，她说道：

“在国内经济危机不会像国外那样猛烈，这一点你一定要清楚，因为国内政府干预比较频繁。国内的危机就像温开水一样，所以股市也是猛跌过后小涨，然后盘整再跌，过程比国外一般要长一点。在这个过程中你一定要跟随大势走，市面上有利好消息你马上就要清仓。而且据我的经验，一般五个跌停板左右，政府就会有干预，所以五个跌停板左右的时候可以建仓。

“还是杨总那句话，如果发现股价拉不上去的话立刻就要撤退，绝对不可以恋战。在期货方面，国内期货在股市熊市的时候一般跌得比较多，所以你在拿不准的时候千万不要轻易出手。我现在时间比较紧，不过会尽快把网络前线的事情弄妥后去帮你，所以这段时间你就得辛苦一下了。”

欧阳一秋听得很仔细，听完后点点头认真地说道：“放心吧！没吃过猪肉还没看过猪跑啊？我小心一点就行了。”

杨子俊笑了一下说道：“其实也没什么大不了的，不就是经济危机吗？我们现在现金储备充足，子公司财务状况都很好，只要小心谨慎，说不定还是一个好机会。只要我们挺过冬天，春天还会远吗？”

大家都笑了起来，办公室的氛围也一下轻松了很多。良久，杨子俊眼

睛望向了窗外，他突然想到了自己的前世，那个时空和现在的时空有很多不同，那个时空好像也是经济危机，自己就是在那波经济危机中倒下的。这次经济危机又来了，不过一切都不一样了，自己现在已经成熟了很多，准备也充分了很多，已经完全有能力应对一切挑战了……

元旦过后一个多月，农历新年马上就到了，这个新年对杨子俊来说意义很大，他要带娜斯佳去见自己的父母了。

杨子俊家住得非常偏远，为了回家他煞费苦心。还好中华搜索在长沙有分公司，杨子俊马上打电话给长沙分公司的老总，说好到时把他的车借来开回家。

“你好！杨子俊先生！见到你非常高兴！”在首都机场，听到娜斯佳蹦出这句中文的时候，杨子俊被雷得快晕了过去。

娜斯佳却显得非常高兴，马上说道：“怎么样？杨，我会说中文了吧？我专门请了一个中文老师，我还会说‘爸爸，你好’，‘妈妈，你看上去真年轻’，如何？我说得不错吧？”

看到娜斯佳嘴巴像含了一个萝卜的样子，杨子俊再也忍不住哈哈大笑了起来，不过他心里还是感到很欣慰，娜斯佳学中文也是为了自己，于是笑过以后，杨子俊没有忘记鼓励她：

“娜斯佳，你太聪明了，居然这么快就学会了这些句子。对了，你准备好了吗？从明天开始我将带你一起去我家，我相信那是你毕生难忘的旅程。”

娜斯佳嫣然一笑，点点头说道：“我知道，礼物都准备好了！”

她说完就不管不顾地开始在行李中翻了起来，看到礼物，杨子俊差点没晕过去，她给杨子俊父亲带的是一件非常时尚的阿玛妮风衣，给他母亲带的居然是香奈儿香水和一套裙子。

“娜斯佳，这个礼物还是我们一起挑选吧？这些东西你带回去给你父母吧！可能不太适合我的父母。”呆立良久，杨子俊才缓过劲来说道。

“为什么？这些东西可都是我花了很多精力挑选的，我发誓爸妈一定

会喜欢的。”娜斯佳疑惑地说道，她眼睛睁得很大，显然对杨子俊的态度很不满意。

杨子俊一愣，心想自己全盘否定也确实有点儿说不过去，只好温柔地笑了一下，轻轻地把娜斯佳揽在怀里柔声说道：“好！娜斯佳，有你这句话，我也相信我父母一定会喜欢的。”

听杨子俊这么说，娜斯佳脸上才有了笑意，连忙小心翼翼地把礼物收好，两人才一起回到了杨子俊的住处。

虽然杨子俊已经大致说了老家的情况，但是他还是担心娜斯佳是否能够适应这样艰难的旅途和中国农村的风俗习惯。不过事实证明他的担心是多余的，娜斯佳一路比杨子俊还要兴奋，两人飞到长沙后，杨子俊便驾着汽车马不停蹄向家里奔去，开始娜斯佳倒还没有什么，可是等到车一进山，这丫头立刻就兴奋了起来，本来以为山高路远她可能会害怕，没想到这丫头越到险处越是兴奋。

“杨，真是太美了，我发誓这是我今生最美的旅程！你真幸福，居然出生在如此美的地方。这里的山、这里的水简直让我迷醉了。”这是娜斯佳不断重复的一句话。每当听到杨子俊心里就只有苦笑，没生活在山里的人不知道山里人苦，交通不便，信息闭塞，这些都是横亘在山里人面前不可解决的困难，这些困难带来的结果就是山里人贫穷的生活……

尽管回家前杨子俊就给父母打招呼说要带一个外国媳妇回家，可是他快到家的時候还是吓了一跳：杨家门口站满了乡亲，人人都面带好奇地打量着杨子俊的汽车，他们肯定是在看车里的洋媳妇究竟是什么模样。

不知什么原因，杨子俊突然想到了小时候看猴戏的情景，好像当时自己也是这种眼神。念及此，他扭头看了娜斯佳一眼，表情霎时变得非常古怪，心里暗想，如果自己此时的想法被娜斯佳洞悉了，不知什么一番光景。

娜斯佳一下车见到这么多人，丝毫不怯场，面带微笑地跟大家打着招呼，一派大家风范，不愧是国际巨星。

“爸，妈。”杨子俊终于在人群中找到了父母，连忙叫道。不过二老好

像心思都没有在儿子身上，正瞅着儿媳妇看呢。

良久，杨万全先反应过来了，说道：“这……俊儿，咱杨家能配得上人家吗？我听说外国人……”

杨子俊一听，连忙摇摇手说道：“行了，爸，我带她过来见您，到时候您就知道了。”

“爸，你……好！我叫娜斯佳。”当娜斯佳艰难地说出这句中文的时候，周围的人群一阵哄笑。

娜斯佳一愣，疑惑地看了杨子俊一眼，说道：“怎么了？杨，我说得有什么不对吗？”

杨子俊忍着笑说道：“对！非常好，他们笑，是因为从来没有见过居然能把中文说得这么好的外国人。”

娜斯佳心花怒放，连忙朝周围的人鞠躬，用生涩的中文说道：“谢谢！”

周围的人们更是哈哈大笑了起来，很多乡亲对娜斯佳也有了好感，这姑娘虽然娇贵，但是不矫情，丝毫没有看不起山里人的意思。

不过，董梅香却陷入了尴尬，娜斯佳向她问好后搂着她亲了一下，这可把董梅香吓了一跳，第一次见面咋就这么亲热呢？不过她心里还是很高兴的，这儿媳妇虽然是外国人，长得漂亮不说，还不嫌咱农村人，也算个好姑娘。

“杨子俊，带我去看看你的房间。”一进屋，娜斯佳就当起了女主人，连忙招呼道。

此时，杨子俊心里的一块石头也放下了，他实在没有想到娜斯佳居然有这样随和的一面，其实他不知道，娜斯佳家境也不好，父母也都是非常普通的工人，所以她从小也就没有等级观念，反而觉得中下层的人亲切、淳朴，没有所谓上层人士那样虚伪。

看完杨子俊的房间，娜斯佳又兴致勃勃地去看厨房、堂屋，她对一切都很好奇。看到农村常用的石磨、风车、簸箕，她都要弄个明白，还上前试一试，忙得杨家三口围着她转。

杨万全看到儿媳妇兴致这样高，更是手把手地演示，这却苦了杨子俊，有些工具和术语用英文他根本没法翻译，一圈转下来已经是精疲力尽了。

“杨，我们退休后就住这儿，你觉得怎样？你家的这些东西太有趣了，我从来就没有见过，我将来一定要亲自试一试！”娜斯佳兴奋地说道。

杨子俊一愣，住这儿？这样的山里住几天还可以，凭你这人来疯的性子，住一个月绝对要疯了。不过，见娜斯佳兴致这么高，他也不敢说这些话，只好连声称是。

接下来做晚饭遇到了问题，董梅香不知道娜斯佳的口味，也不知道如何做才能让儿媳妇满意，把问题抛给了杨子俊。杨子俊一愣，心想咋做也符合不了娜斯佳的口味，念及此，他只好说道：

“平时咋做就咋做，只要有营养的东西都能吃！”

得到了杨子俊的定心丸，董梅香才松了一口气。

杨子俊话虽然这么说，心里也知道娜斯佳肯定吃不惯湖南菜，他来之前就有了准备，车厢里面包牛奶装了不少。

可是娜斯佳今天注定是要创造奇迹，饭菜上来以后，除了不习惯用筷子以外一切都很适应，胃口相当好，对湖南的腊肉更是赞不绝口，一顿饭吃得比杨子俊还多。至此杨子俊已经无语了，这好像只能解释成娜斯佳生来就是他的媳妇，不然这样奇怪的事情如何解释呢？

娜斯佳随杨子俊回老家的消息终究没能瞒过媒体记者，三天后，闻风而来的各路记者便开始陆续进山。湖南电视台得地理之便最先到达杨子俊家，记者们看到娜斯佳居然能够如此快速地适应湖南的农村生活，也纷纷称奇，一篇篇介绍娜斯佳在杨家的稿子，一段段记录娜斯佳在农村生活的影像陆续传了出去，传到了全中国人的面前。此时娜斯佳和杨子俊还不知道，他们的这段恋情已经成为了人们饭后茶余的谈资，大家都感觉他们的结合是郎才女貌，天作之合，一时不知羡煞多少少男少女。

“杨，我觉得……我给爸妈带的礼物真的不太合适，他们可能不会喜欢吧！”在卧室里，娜斯佳期期艾艾地说道，脸上神色很是沮丧。

杨子俊笑了笑，轻轻地抱了抱娜斯佳的娇躯，温和地说道：“没事，娜斯佳，不用担心，只要是你的礼物爸妈都会喜欢的，不信你拿出来给他们看看？”

娜斯佳明亮的眼睛一眨，兴奋地说道：“真的？那我马上拿出来给他们看看！”

说完她立刻就从行李中取出礼物，一蹦一跳地向外面走去。

果然，娜斯佳的礼物虽然很雷人，但是杨万全还是乐开了花。合不合适是一回事，儿媳妇一番心意可不能辜负了，所以两老都是赞不绝口。

娜斯佳见老人这样高兴，心里也很开心。其实她冰雪聪明，知道这些礼物都不太合适，他们之所以如此高兴也就是因为自己的原因。一时她真心地觉得杨子俊的爸妈真好，对儿女的疼爱简直是无以复加。

随着春节越来越近，记者们体验了几天农村生活也心满意足地打道回府了，大家都开始忙碌地准备新年了。

今年的新年杨家搞得特别隆重，杨万全早早就在镇里采办了充足的年货，董梅香更是亲手做了很多湖南春节传统小吃。离过年还有两天，杨家人便开始大扫除、贴春联、贴年画，接着准备祭祖的物品。对每一件事情娜斯佳都表现出浓厚的兴趣，杨子俊也不断地讲解着每件事情的意义，娜斯佳听得津津有味。

作为一个俄罗斯人，娜斯佳也渐渐地明白了春节对于中国人的意义。中国人对春节的隆重程度让她从内心感到震惊，通过杨子俊的讲解，她也渐渐了解了中华文化的博大精深，中国传统文化和处世哲学也让她非常神往。

“哇，杨，中华文化太博大精深了，实在难以想象过一个节日居然蕴含了如此深刻的意义，难怪你们会如此隆重。”娜斯佳惊叹地说道。

杨子俊微微一笑：“娜斯佳，你现在也是中国的媳妇了，可不要忘记了自己哦！”

娜斯佳嫣然一笑，说道：“有道理！我退役以后，就来中国找一家大学，专门学习中国的文化，你觉得这个主意如何？”

杨子俊一愣，随即眼睛亮了起来，这还真是个好主意，娜斯佳从小就打网球，退役以后必然会不适应，她的人生也需要重新开始规划，培养一门兴趣还真是不错。杨子俊连连点头，此时他已经下定决心，一定要让娜斯佳彻底融入到中国文化和生活中去。

在一片喜庆祥和中，二〇〇八年新年终于到了，杨子军领着娜斯佳四处拜访乡亲，而对于娜斯佳，很多乡亲也从当初的好奇到接纳。娜斯佳很漂亮，嘴又甜，见谁都是很客气地先问好，所以大家对这个外国姑娘格外有好感。

正月初五，杨子俊又要离开家乡了，心里不禁略微有些惆怅，和父母告别，在他们的注视下驱车缓缓地离开了……

正月初八是杨子俊正式上班的日子，第一天上班按照惯例组织高层开会，开会的第一件事情就是中华搜索的研发进度，从陈潮安口中知道购物门户软件的研发进度很正常，已经进入了测试的阶段，马上就可以投入使用，这个结果让杨子俊感到很满意。

当得知陈潮安在正月初四就开始组织工程师加班的事情后，杨子俊也非常感动，只要有这股干劲，别说是金融危机，就是天塌下来了也能扛下来。北京的会议结束了，杨子俊又马不停蹄地赶到了深圳，网络前线公司马上上市，红树林投资公司今年的任务最艰巨，他必须亲自去鼓舞士气。

红树林公司是杨子俊起家之地，公司的核心人物张崇笃、王一刁、曾腾宇、胡剑武都是老熟人了，杨子俊一进公司，大家便纷纷过来打招呼。经历了几年的发展，杨子俊的事业越来越大了，公司的这些元老现在想见他一面也不容易了。

杨子俊心里也特别高兴，会议的前半小时基本上都是闲聊叙旧。

“杨总啊，你没事也多到红树林走走，你可不能忘了我们，兄弟们每次操盘的时候可都念着你呢！”胡剑武粗大的嗓门说道。看来这小子嫌杨子俊对大家的关心少了，心里有意见呢。

杨子俊一笑，说道：“我听你这话咋就这么别扭呢？操盘的时候就念

着我，那平时你们念着谁啊？”

胡剑武哈哈一笑，说道：“大家心里咋想我不知道，操盘的时候，我确实是经常想到你的手法，不过平时嘛……呵呵，我刚找了老婆，一般都在想老婆，呵呵！平时我念你好像不合适吧？”

大家都笑了起来，杨子俊也难忍脸上的笑意，连忙说道：

“你这个家伙都快三十了，还是这副德行。对了，今年我们红树林可不比往年啊，大家一定要作好打硬仗的准备，小心小心再小心，可千万不能出什么疏漏啊！”

胡剑武呵呵笑了一下，一见杨子俊扯到了工作，也就没有继续开玩笑。欧阳一秋见闲聊得差不多了，脸色一正便开口说道：

“好吧，时间差不多了，我们开会吧！今天杨总专门从北京赶回来亲自主持会议，我相信大家也知道这次会议的重要性。用一句简单的话说，就是去年我们吃够了肉，今年要开始啃骨头了。按照目前股市的发展，今年必将进入熊市，在熊市中能否再创造奇迹，这是对我们的一个考验，今天的会议就是请大家各抒己见，谈谈各自的看法。张老师您经验丰富，还是您先说吧！”

张崇笃点点头，显然早已经有所准备了，他不慌不忙地喝了一口茶，清了清嗓子才缓缓开口说道：“今年股市绝对是跌势为主，去年泡沫太大了，而且现在国际经济形势也在迅速恶化，中国的经济也必将受到波及，而波及必将从股市开始，这也必然给我们投资股市带来很多麻烦。

“熊市也是一个漫长的过程，这个过程也是一个不断大跌小涨的过程，所以只要我们机会把握得好，获得可观的收益还是有可能的。对此我有四点意见：

“第一点是我们绝对不能追涨杀跌，每一次建仓前必须是阴线才行，对拉不动的股票不能轻易出手，不能轻易从别人手中接庄，要完全按照熊市中的操作方法。

“第二点就是我们要关注机构持仓情况，对机构已经被套牢的个股绝对不能碰，万一他们破罐子破摔，我们也就完了，而在这一方面我已经组

织人手去研究了。

“第三点就是我们要采用快进快出的策略，建议每次动用资金不要太大，这方面我们可以参考涨停敢死队的做法，拉一个涨停立刻闪人，拉不动立即撤退，不恋战。

“第四点就是分开操作，我建议操盘手分几个组，这样给我们化整为零带来了方便，也增加了机动性，降低了风险。股票方面分四个组是比较合适的，大家认为呢？”

张崇笃说完，大家都纷纷点了点头，显然一致认为这个方法还是比较谨慎的，考虑得也比较周到，可谓老谋深算。

“好！张老师这个想法正合我意，只是分四组的话，组长是否都比较可靠？我也不清楚情况，欧阳，你说说！”对张崇笃的建议，杨子俊还是蛮赞同的，毕竟熊市风险太大，尽量避免风险才是王道。

“没有问题，我们操盘手这几年成长很快，除了胡剑武以外，张建和彭峰都可以当组长，我的想法是这样，先让胡剑武、彭峰、张建各带一个组，张老师也带一个组，我居中指挥，大家操盘前都跟我汇报一下，我把关，问题就应该不大了。”欧阳一秋连忙接过话头说道。

杨子俊眉头一皱，说道：“那期货呢？你既负责指挥股票，又负责期货，能忙过来吗？”

欧阳一秋笑了笑说道：“接下来我跟罗西商量一下，目前他们风投方面的业务也比较少，我让他暂时负责一下期货方面的事情，等慕容过来了，他再去管理风投，你认为这样有没有问题？”

杨子俊沉吟了一会儿。照说把罗西抽过来管理期货是不太合适的，目前风投方面的业务刚开始，没有罗西坐镇肯定不会有有什么成效，但是现在滨海事关重大，让欧阳一秋一个人负责确实也有些强人所难，贸然给他加压也不好，万一出了什么乱子就不得了。

“好吧！暂时就这样吧！大家都要记住一句话，没有绝对的把握，最好不要轻易出手。大家不用担心利润的问题，我们是私募基金，而且是封闭基金，利润差一点，合伙人也不能赎回资金的；但是万一亏本乱子就大

了。大家都是做投资的，各种利害就不用我说了。”考虑很久，杨子俊还是决定接受欧阳一秋的建议，毕竟现在是非常时期，过于托大不好。

接下来欧阳一秋组织大家商量的分组的问题和一些操盘的具体思路，大家各抒己见，杨子俊又不断地帮他们完善，经过一个多小时的商讨，二〇〇八年度的投资计划和思路基本上定下来了。

为了谨慎，散会以后，杨子俊又一一约见了证券投资部各个分组的组长。因为今年的经济危机，红树林一直是他最担心的，滨海基金马上就要扩到百亿的资金规模，万一出现一点乱子，结果将是不堪设想的，而张崇笃这个建议是否可行，核心便是几个组长是否能够独当一面，而这几个人中只有对胡剑武是认识和了解的，至于张建和彭峰还不清楚他们的实力，所以跟他们聊一下还是有必要的，毕竟闻名不如见面，这样重要的职位还是要亲自把关才放心。

聊过以后，杨子俊发现，胡剑武的实力确实增长了不少，很多盘面他看得都比较深刻，而彭峰和张建虽然弱一点儿，但是有欧阳一秋把关的话应该问题不大，至此，杨子俊悬着的心才渐渐地放了下来。

当天晚上，杨子俊又召集了罗西、慕容韩佳和欧阳一秋再次沟通了一下，鉴于自己长期不在深圳，而深圳的红树林和网络前线公司现在的工作都比较重要，在对他们叮嘱一番后，考虑到罗西经验比较丰富，为人也谨慎，就临时任命罗西暂时负责深圳方面的全部工作，遇到紧急情况可以直接采取应急措施而不用先请示。

第十章 落井下石阿里山高手出招， 生死存亡红树林命悬一线

随着全球性经济危机来临，马鹏飞心里清楚，现代商务就是杨子俊一手捧起来的，发展虽然很快，但是根基并不稳，处理危机的经验不足。他认为，杨子俊掌控的红树林、网络前线、现代商务都将是这波经济危机首先波及的对象，红树林尤其处在风口浪尖上。目前的电子商务市场虽然表面上看上去风平浪静，实际上却是暗潮涌动。阿里山刚刚完成融资，显得财大气粗，正准备利用这波经济危机在全国推行大范围促销，他们打算动用五千万资金降价促销，向对手发起挑战，想要通过这个方式一举吃掉对手，最起码将竞争对手远远抛在后面。由此可见，商战是强者的舞台，从来不相信眼泪，红树林和现代商务面临着非常严峻的局面！

一切忙完后，杨子俊第二天便乘飞机飞回了北京，中华搜索个人购物门户的开发马上就要完成了，这边的工作他必须亲自规划。个人门户可谓是他的杀手锏，这一个项目如果利用好了，现代商务集团的电子商务霸主地位就绝对不可动摇了。

“你好！杨总吗？我是马鹏飞，很久没有看到你了，闷头忙些啥呢？”杨子俊一接通电话，听到了马鹏飞浑厚的嗓音。

其实这段时间马鹏飞也一直忙着筹划过冬的事情，他旗下的公司不少，小帅虎、搜宝、阿里山、在线支付以及新创立的阿里少年，一共五家公司，除了阿里山主站盈利以外，其他公司都没有盈利，不过马鹏飞显然

对经济形势非常敏感，去年十一月，阿里山终于在香港上市了，成功融资，有了这笔资金，即使冬天再长马鹏飞也能挺过去了。

马鹏飞对经济危机的理解是很深刻的，他也懂得所谓危机便是危险中的机会这个道理，手中有了资金，他也想在这次洗牌中有所作为，当然，对付现代商务便是他的主要目标，因为现在对阿里山威胁最大的便是现代商务了。

马鹏飞心里清楚，现代商务就是杨子俊一手捧起来的，发展虽然很快，但是这样的公司一般根基不稳，没有处理危机的经验，所以这次经济危机说不定对阿里山来说反而是个机会，如果能够趁机拉大与现代商务的差距，马鹏飞认为自己就算成功了。马鹏飞知道，杨子俊旗下的红树林、网络前线、现代商务集团也都将是经济危机首先波及的对象，尤其红树林更是在风口浪尖，杨子俊必然要花费很多精力在红树林上，这样自己就有机会了，这也是他打电话给杨子俊的初衷。

“哦！马总，你好！我不是在响应你的号召吗？也要忙着过冬啊，不然经济危机一浪打来，我可能就扛不住了。我跟你不一样啊，你阿里山刚上市，财大气粗，我相信马总最近应该很轻松吧！”杨子俊笑呵呵地说道。

马鹏飞能够想到的问题，杨子俊当然不会忽略，他之所以狠心把红树林交给罗西和欧阳一秋打理，自己回到北京，就是这方面的考虑。

目前的电子商务市场虽然看上去平静，但是内部却是暗流涌动，阿里山就不用说了，刚刚融资完成财大气粗，正是准备作为的时候，就是拍得和有趣网也是动作频繁，企图趁这次危机浑水摸鱼一把，而众里寻他也传出了要进军 C2C 的新闻。众里寻他作为国内第一网站，进军 C2C 领域声势必然很大，有众里寻他搜索的上亿流量之利，让杨子俊也不敢轻视。

当然，这也是杨子俊为什么给陈潮安如此大压力的原因，这个时候现代商务集团必须率先出手才行，而作为购物网站，改进网站就是王道，个人搜索门户的推出便是杨子俊行王道的工具。

“是吗？这个时候杨总应该待在深圳才对啊。看来杨总还真悠闲，是不是对经济形势很乐观啊？”马鹏飞立刻便说道，显然他对杨子俊不坐镇红树林，而在北京办公感到甚是困惑。

杨子俊笑了笑，说道：“不是我乐观，而是马总您太悲观了，今年举办奥运会，再怎样国家都不能让经济垮掉，所以我判断，在奥运会之前经济应该不会出现太大的问题，你认为呢？”

杨子俊这段话说得半真半假，其实他对经济的判断也是这样，但是对股市的判断却很不乐观。目前股市高点已经过了，明年必将进入熊市，他跟马鹏飞这样说也不过是放烟雾弹而已，给自己留守北京找个说辞。

马鹏飞沉吟了一下，他现在还不能判断杨子俊的真实意图，但是从直觉上觉得问题没那么简单，现代商务最近虽然低调，没什么动静，但是马鹏飞隐隐感觉，杨子俊可能下一步要有大动作了。念及此，他连忙继续试探道：

“杨总对众里寻他进军 C2C 怎么看啊？众里寻他现在看起来不安分了，估计看到我们电子商务火眼红了。”

杨子俊冷笑一声，其实他对众里寻他进军 C2C 虽然有所顾忌，倒不是十分看好。如果他是众里寻他的总裁，肯定进军购物搜索引擎，那是众里寻他擅长的。如果他们进军购物引擎，无论是对阿里山还是现代商务都能构成很大的威胁。所以，杨子俊认为众里寻他正在作一个错误的决定。

不过杨子俊心里虽然这样想，嘴上却说道：“呵呵，那是谣传吧！众里寻他应该不会进军 C2C 的，他们搜索引擎公司做电子商务并不擅长。你认为呢？”

马鹏飞心中一沉，打死他也不相信杨子俊的这句话，众里寻他进军 C2C 是谣传？人家的高层都已经宣布了还是谣传？他沉吟了一会儿，随即清楚杨子俊肯定跟自己的看法一样，并不看好众里寻他进军 C2C 的前途，加之杨子俊前面说的一些话，也让马鹏飞初步断定自己的想法可能已经被他洞悉了，他之所以留在北京就是要亲自掌管现代商务，防止有人浑水摸鱼。念及此，马鹏飞心里暗道：

“杨子俊真是老谋深算啊，防守得滴水不漏，看来想突袭也是不可能了，不过，只要我出手快也能够打他个措手不及。”

想到这里，马鹏飞也没有了再谈下去的打算，他决定立刻出手，一定要把握杨子俊观望的机会，率先攻击一番把先机捏在手里，就不怕他能够

翻天。既然心中有了定计，马鹏飞便信口闲聊了几句便挂了电话。

“马鹏飞这家伙，手中有钱了恐怕忍不住了吧！那就让我看看你有多大的胆量吧！”挂电话后，杨子俊喃喃地说道，嘴角流露出一丝玩味的笑意。

果然，接下来阿里山开始出手了，马鹏飞在全国开始巡讲，北京、上海、广州、深圳这样的大城市更是多次演讲，在演讲的过程中他到处鼓吹过冬论，号召全国的中小型企业都要准备过冬。为了配合马鹏飞的演讲，阿里山主站和中国供应商在全国开始大范围促销，对老客户续费一年赠送一年，对新客户交一年会员费送一年会费，交两年会员费送两年会费；搜宝网则联合广大有实力的店主展开一元拍卖活动，用户最低只需要花一元钱，就可以拍到价值高达一百元的商品，同时搜宝和阿里少年配合，对搜宝网进行了全面升级，让利于搜宝客，并设立搜宝客等级制度，打造金牌搜宝客案例。

这还不是致命的，致命的是搜宝开始推出了商家服务，他们把搜宝店主和搜宝商家区分开来，让一些正规的实体商家开始在搜宝上公开开店，他们物色商家的重点对象居然是现代商务的超级商家，打出了只要现代商务超级商家入驻搜宝，便可以免去店面费的优惠措施。

阿里山的这些手段无一不是针对现代商务集团来的，会员费的促销就是针对现代商务的竞价排名收费过高来的，所谓让利搜宝客也是针对现代商务的现代商务广告联盟而来的，而他们的商家服务，就是在弥补搜宝个人店主产品质量参差不齐的软肋，另一方面，他们也是变相在网站中融入B2B业务。

果然，阿里山的这次促销取得了很大的效果，马鹏飞的亲自出马更是汇聚了大量的人气，再加上他口才超群，阿里山的促销一开始就在业界产生了很大的影响，各地的媒体纷纷报道，马鹏飞的演讲稿也开始在各大论坛上出现了，甚至被很多经济专家当做了研究中国经济发展形势的佐证。

这次马鹏飞的进攻显然是经过了精心准备的，不仅章法严谨，而且环环相扣，来势也是前所未有的凶猛，看来马鹏飞也不自觉受了杨子俊的影响，不动则已，动则如蛟龙出海，完全是一副欲置人于死地的模样。马

鹏飞在公司内部会议上公开宣称要在经济危机前竞争，动用五千万资金向对手进行围剿策略，要通过这一战彻底拉开阿里山和竞争对手的差距。

阿里山如此咄咄逼人的攻势，也很出乎杨子俊的意料，对方这次计划之严密、动用资源之多都是前所未有的，就连一向稳坐钓鱼台的马鹏飞也亲自蹦出来在全国造势。

“五千万资金！看来这马鹏飞还真是财大气粗啊！他居然想出了挖我们的超级商家这样的狠招，真是什么狠他来什么啊。幸亏早有准备，不然还真是麻烦了！”杨子俊心里暗道，“自己的担心是有道理的，马鹏飞是个狠角色，我本来想先动手，没想到倒让他占先了。”

尽管马鹏飞来势如此猛烈，杨子俊也不是很急，他心里早就有了一套应对策略，相信只要这套策略一出手，绝对能够占据先机。

阿里山动手以后，杨子俊马上在现代商务高层召开了会议，由于情况紧急，会议一开始，他就直接发布了一连串的命令：

“第一点，立刻警告超级商家，让他们不要跟搜宝合作，否则取消超级商家资格，告诉他们，脚踏两只船门都没有，孰轻孰重，让他们自己掂量吧！

“第二点，在全国范围内展开促销，对现代商务竞价排名客户，客户账户充值三百元即送一百元，充值五百元即送二百元，充值一千元即送五百元，促销的口号就用‘现代商务让利中小企业，共同应对经济危机！’

“宝葫芦网要马上跟超级商家沟通，要他们让利一部分，或者提供一部分商品配合，进行让利于客户的促销活动，对那些积极参加的超级商家，宝葫芦网承诺在店主面前进行重点推荐。

“第三点，中华搜索开发的个人购物平台马上上线，上线的同时推出上购物平台购物有奖的活动，只要消费者通过购物平台购买宝葫芦或者现代商务的商品价值超过一百元，成交后客户立刻就可以得到现代商务购物券的奖励，促销时间为两个月。

“第四点，加大超级商家的规模，新吸纳的超级商家重点目标是入驻搜宝的商家，对新加入的商家免收一个月中介费，并给予一定的推荐。”

杨子俊一口气宣布完这些命令以后，便对大家高声说道：“这次阿里

山来了，马鹏飞亲自出手了，但是我相信只要我们共同努力，就一定能够打败他们！马鹏飞不是动用了五千万吗？我们现在虽然没有他们那么富，但是为了这次促销的胜利，集团也准备动用五千万的储备资金。总之一句话，资金问题大家不用担心，只要关心速度就可以了，速度一定要快，要比阿里山更快！都明白了吗？”

得到大家肯定的回答后，杨子俊一刻都没有停留，快步走出了办公室，整个会议一共开了三分钟，他就是要给大家一种紧迫感，让公司所有的员工都把弦绷紧，因为他相信这些措施只要执行好，就绝对能够在和阿里山的较量中占据先机。

因为无论是现代商务还是宝葫芦网，在模式上都比阿里山和搜宝网先进，机枪对步枪没有理由不获得胜利！

果然，事情的发展都在杨子俊的意料之中，阿里山开战后的第三天，现代商务集团终于也动了，宝葫芦网先对旗下的超级商家提出了警告，让他们拒绝与搜宝合作，这个问题不大，宝葫芦网的超级商家基本上都是比较稳定的，他们每年从宝葫芦网获得的利润已经很丰厚了，搜宝的商家对他们的吸引力本来就不是很大。

稳定了超级商家，宝葫芦网便开始联合超级商家进行促销。超级商家出一部分商品，店主让出部分利润，宝葫芦网作为回报，给那些踊跃参与的商家和店主一些免费的推荐，就这样，几乎没什么成本的各种促销形式，在宝葫芦网上如火如荼地开始了。

这还不够，宝葫芦网又在网上醒目位置打出了扩充超级商家的通知，一石激起千层浪，宝葫芦网成立两年以来，超级商家已经成为了香馍馍，超级商家产品不愁销路，不用任何营销费用便可以卖出产品，回款又快，所以许多商家都是挖空心思，想成为宝葫芦网超级商家。可惜宝葫芦网超级商家名额有限，审核又严，很多人都没有机会成为其中的一员。宝葫芦网扩充超级商家的通知一出，报名的商家便立刻蜂拥而至。

这次宝葫芦网对超级商家的审核，除了考察商家实力以外，还有一个附加条件，那就是宝葫芦网的超级商家一律不能够自己做零售。这样一来，很多商家为了成为宝葫芦网的超级商家，只有从搜宝商家中退了出来。

宝葫芦网的这一招釜底抽薪，对搜宝网的新业务影响也是很大的，一大批实力很强的商家放弃了搜宝，转投到了宝葫芦网的旗下。

在现代商务网方面，竞价排名也开始了大幅度促销。现代商务在全国各地都有销售团队，所以动作一点也不比阿里山慢，而且抛出的条件也是同样有诱惑力。客户在自己的竞价排名账户上充一千元就送五百元的广告费，比阿里山送会员费更有优势，现在竞价排名又在促销，很多客户当然愿意加入现代商务。毕竟，现代商务和阿里山在人气方面已经不相上下了。

就在现代商务和宝葫芦网如火如荼地展开促销的时候，三月一日，中华搜索以现代商务集团的名义推出了个人购物平台和现代商务助手。这两款软件是分别针对消费者个人网站店主的，个人购物平台整合了现代商务网、宝葫芦网两家网站的所有信息，消费者可以根据自己的爱好设置购物平台的功能，操作流程更加简洁，选择商品更方便，购物平台会根据客户的设定帮客户选择出有价值的促销信息、客户可能喜欢的新商品、客户关注商品的实时价格等信息，从而免去了客户在海量信息中浏览网页的麻烦，而且客户登录个人购物平台的账号，和他们在现代商务或者宝葫芦网的账号是一样的，不需要重新注册。

购物平台一推出，中华搜索就实行了购物平台购物送现金的奖励，购物平台上线的第一天登录人数就超过了一万，当天通过购物平台购物的成交量也突破了一万人民币。

接下来的一段时间，个人购物平台更是受到了广大用户的欢迎，使用这款软件购物方便的程度是登录网页购物不能比的，而且购物软件支持个性化设置，消费者可以设置自己喜欢的商品类型放在首页，还可以设置各种提醒服务，这对喜欢网上购物的消费者吸引力是巨大的。

就这样，现代商务旗下三家公司同时动手，与阿里山和搜宝在 B2B、C2C 两个领域展开了一番激烈的争夺，由于现代商务网和宝葫芦网本身模式比较先进，营销能力也不比阿里山弱，渐渐占据了上风。双方交手一个月以后，现代商务网和宝葫芦网在所有的数据上都实现了对阿里山和搜宝网的赶超。

就在现代商务和阿里山两家集团激烈争夺时候，杨子俊旗下的另一家公司，网络前线公司也在香港上市了，成功融资十五亿人民币。网络前线只是一家小公司，估计无论是现代商务还是宝葫芦网，其市值都应该是网络前线的十倍以上。这样算下来，杨子俊旗下所有公司的预计市值有望超过三千亿港币，这样一个惊人的数字，绝对可以把现代商务集团捧上国内互联网第一宝座。

八月，现代商务集团召开新闻发布会，这次发布会邀请了国内外记者超过三百人。在发布会上，杨子俊高调宣布，现代商务集团旗下网站现代商务网和宝葫芦网已经全面超越了阿里山集团旗下的阿里山和搜宝网，现代商务网已经成为了国内第一 B2B 网站，宝葫芦网也成为了国内第一 C2C 网站。

现代商务集团历经了两年多的发展，终于成为了国内电子商务的领导者。发布会召开以后，立刻震动了互联网界，同时阿里山在港交所的股价连续三天跌幅超过百分之一。

从零开始建立阿里山集团并成功成为国内电子商务行业的老大，马鹏飞用了六年时间，而同样是从零开始，收购现代商务，创立宝葫芦网，到全面超越阿里山，杨子俊仅用了两年多的时间。如果说马鹏飞是一个奇迹的创造者，那么杨子俊便是这个奇迹的终结者，同时又创造了另一个让人瞠目结舌的奇迹。

在发布会后，杨子俊接受记者采访时，公开宣称自己当年之所以进军电子商务，除了看好，另一个原因也是被马鹏飞刺激所致，当他听马鹏飞说拿望远镜都看不到对手的时候，就下定决心一定要进军电子商务市场，要成功地为阿里山塑造一个对手。现在终于做到了这一点，他旗下的现代商务集团不仅是阿里山的对手，而且已经走在了阿里山的前面，成为了国内名副其实的电子商务霸主。

这一年注定了是不平凡的一年，才四个月公司便发生了两件大事，一是网络前线公司的上市，二是现代商务集团和阿里山展开了一场血战。这两件事情刚结束，中国的股市血流直下三千尺，一路狂跌了两千多点。

为此，杨子俊紧急飞到了深圳，了解情况过后不禁松了一口气，幸亏今年年初自己制定了一个有效策略，虽然股市降得厉害，红树林基本上没什么损失，反而略有盈余。

红树林公司没事，其他的公司就没有那么幸运了，很多公募基金都遭到了腰斩，同时大量的个人投资者开始赎回资金，一些本来盈利良好的公募基金也开始纷纷出局应对赎回风潮，一时股市泡沫终于破裂了，股市连日收阴，恐慌开始在人们心里蔓延，无论电视台证券节目的嘉宾如何鼓吹调整论，都丝毫动摇不了股市阴气逼人的窘境。

“杨子俊，你对现在的股市怎么看？这种状态下我可把握不准啊。在股市方面我们已经连续一个星期没有操作了。”欧阳一秋焦急地说道，显然，股市的疯狂下跌让他有些不知所措。

“慕容，你怎么看？”杨子俊说道。

“我觉得现在没有什么机会，像现在的这种情况你买多少就亏多少，与其这样还不如不动。”慕容韩佳冷静地说道。

“那怎么办？我们上百亿资金闲置吗？那样会造成多大的损失啊！”欧阳一秋急道。

“闲置咋的了？我们不还有期货吗？闲置资金总比亏本强吧！况且我们还可以趁机投资一点国债，现在不是考虑赚钱的问题，要考虑资金保值的问题，在熊市中能够保值已经很不错了。”慕容韩佳连声说道。

杨子俊点点头，慕容韩佳现在成熟了不少，看来这几年的摔打对她帮助还是很大的，金融危机来势如此凶猛，很多基金都被腰斩了，好一点的也是大幅套牢，红树林已经算很好了。一念及此杨子俊便说道：“对！慕容的思路正确，我判断在三千点左右的时候会有点机会，那个时候估计政府会出面干预，不过机会也不大，就目前的形势看，全球性的金融危机已经不可避免了，股市肯定要进入超跌状态。

“中国股市在没有泡沫的情况下，两千多点是合理的，如果再超跌的话，我判断可能要跌到一千多点，那个时候就是我们出手的良机。”

杨子俊说完，又扭头对欧阳一秋说道：“现在不要急，我们整个形势不错，利润少一点问题也不是很大，毕竟现代商务集团形势一片大好。我

判断经济危机对电子商务冲击不会很大，很多企业为了降低成本都会选择电子商务的方式来做生意，所以，只要我们能够熬过这次经济危机，手上资金充裕，现代商务集团又实力强大，那个时候必是我们大展宏图的时候。”

罗西等人都点了点头。毕竟在股市低迷、经济环境如此恶劣的条件下，等待时机已经是最好的办法了。

就在杨子俊在深圳休假的时候，他总感觉不太安宁，果然传出了汶川地震的消息，经济危机的势头却越来越猛烈，美国金融界在一个月以内遭到了重创，多家著名的投资银行和信托投资公司倒闭，道琼斯股指也是一路下跌，全球性的经济危机终于爆发了。

中国股市的萎靡程度也远远超过了杨子俊的意料，三千点的关口虽然有政府大笔资金的介入，但是根本不起作用，大盘瞬间一路向下。在这次股市大跌过程中，幸亏杨子俊制定了短期持股的操盘策略，不过一天之内也损失了两千多万。

而其他的公司就没有那么幸运了，大盘根本就没有给他们解套的机会，一个星期不到就跌到了两千五百点。这一次猛跌已经把所有人的信心击溃了，一多半的基金都被深度套牢，大量的散户开始斩仓，这种情况下，杨子俊果断禁止欧阳一秋进行一切操作，因为他判断股市还将大跌。

金融市场上的风暴马上就席卷到了其他的行业，国内的制造业首先扛不住了，奥运会开幕前一个月，仅广东地区就倒闭了上万家工厂，导致大批农民工返乡，大批城镇居民失业，经济危机来得是如此猛烈。

面对这种情况，杨子俊不禁暗自在心里嘀咕，这次经济危机疯狂程度远远超过了他的预测，此时只想危机早点过去，千万不要对中国经济冲击太大了。

接下来，中央政府果然出台了一系列的有效措施，银行降息、实施宽松型货币政策、颁布最新的劳动法保障劳动者的权益、加大国家基础设施建设投资力度等，政府准备拨款应对经济危机，为了筹备资金开始发行国债。

在政府的一系列重磅措施的刺激下，国内经济渐渐有了企稳迹象，不过杨子俊认为前途未卜，不敢轻易出手，召集大家一起商讨接下来的应对

策略。

在政府一系列经济刺激措施中，杨子俊对宽松型货币政策并不看好，这个措施乍一看是为了方便企业融资，实际上那些最需要资金的企业还是很难得到资金的支持，而银行的大部分资金，都必将被那些投机取巧的人拿来流入股市和房市，那样的话，必将给经济带来更大隐患。

杨子俊提出了自己的看法，他深入分析了国内经济面临的困境：首先，房地产市场泡沫已经透明了，可以说房地产已经在某种程度上绑架了经济，在这个时候如何让房地产平稳着陆是一个很大的考验；第二个是就业问题已经凸显出来了，大批企业倒闭，失业人口增加，必然会让消费者消费实力削弱，如果拉不动内需，又必将波及房地产市场和其他行业，造成恶性循环，后果不堪设想；第三个就是股市现在已经到了一个很低的位置，如何刺激股市不至于崩盘，也是横亘在中国政府面前的一道难题，而这些问题现在看来都不确定。

杨子俊又特别讲了中国房地产市场，本来通过前世的记忆，他知道国内房地产崩溃并没有那么快，但是现在时空变了，这次经济危机的规模比前世的那一次大了一倍，美国更是陷入了慌乱。

在这个时候，只要失业风潮一起，买房的人付不起月供，加上以前支撑房地产市场的游资抽走，房地产必然崩溃。房地产市场一崩溃，通货膨胀不可避免，到了那个时候乱子就大了。

杨子俊洋洋洒洒分析完后，慕容韩佳首先提出了看法：“不管国内经济怎样恶化，我认为崩盘的风险不会很大，中国政府现在的实力很强劲，所以我认为国债是安全的，我建议现在可以大笔资金杀入国债，这样可以实现一部分资金保值。”

“那你们认为在国债上投资多少合适呢？国债的利润不高，最多也是保值而已，不投入国债资金，闲置太多问题也很严重啊。”欧阳一秋沉吟良久，才缓缓开口说道。

杨子俊在心里盘算了一会儿，说道：“国债投资不能超过一亿人民币，还有，我们可投资一部分在恒生股指期货上。在未来三五个月内，恒生指数必然要创新低！”

“还要创新低？现在已经到了一个很低的位置了，我觉得创新低的可能性不会太大了吧？”欧阳一秋惊讶地说道。

杨子俊笑了笑，前世那次经济危机恒生指数跌到了一万点以下，这次经济危机比前世凶猛得多，恒生指数是必跌无疑，念及此他连忙说道：

“呵呵，经济危机刚开始呢，我的判断不会错，我们现在慢慢建仓，百分之二十止损，我判断股市下跌空间还很大，罗西，你怎么看呢？”

罗西埋首思考了良久，最后才说道：“我也认为股市还要跌，美国 and 欧洲还没有找到好的应对措施，所以我判断经济肯定还会继续恶化，股市跌也应该是必然的，所以我也同意这个时候建仓做恒生股指期货，但是具体的仓位还是要慎重。”

杨子俊微微一笑，说道：“那就得了嘛，欧阳和慕容可以主持建仓嘛！对了，你们下去以后也可以好好研究一下，做个分析报告出来，不过要尽快。如果在熊市中能够在期货上捞一把，足够弥补在股市上的亏损了，红树林滨海基金还是盈利的。”

慕容韩佳和欧阳一秋点点头，随即开始工作了。

随后经济形势的发展果然不出杨子俊所料，虽然政府采取了一系列拉动内需、投资基础设施建设、降低银行利率等措施，经济看上去有企稳的迹象，但是股市还在缓缓下跌。最让杨子俊感到担心的是楼市泡沫还在继续吹大，房价居高不下。

本来房价成交量已经很低了，但是宽松的货币政策一下让开发商抓住了救命稻草，他们用银行贷款死死地把房价稳在了高位，同时各种匪夷所思的招数频出，他们掏钱买自己的房，组织人大肆吹嘘房价还要涨，硬是构造出一派虚假的楼市繁荣景象。

一些政府官员也因为利益驱使帮他们讲话，深圳某位官员甚至公开声称目前房价并不高，处在很合理的价格位。

杨子俊听到这句话的时候差点没晕过去，深圳房价最低到了一万多元一平米，房价高的地方更是超过了两万元，普通白领的工资差不多八千元，也就是说一个白领要想买一套小户型不吃不喝也要三十年，这样的房价还不高？大部分中产阶级都买不起房子了。

说房地产绑架了中国经济一点都不为过。政府现在最头疼的问题是房价不能降得太猛，明知后患无穷也得出来支持房地产业，必须打持久战才行。如果房价降得太猛，开发商破产，银行业也必然受到冲击，通货膨胀马上就会到来。

可是房价不降下来，经济形势又不好，失业率居高不下；很多失业人群无法继续支付房贷，又必然造成恶性循环。再说大家的钱都花到房子上去了，内需如何拉动呢？不通过拉动内需的措施稳住经济，必然又有企业倒闭，企业倒闭后又有更多失业者，如此循环最终的结果就是崩溃。

中国的经济陷入了两难的境地，世界的经济更是一团糟，一个月以内美国又有多家银行和投资公司宣布破产，最后由政府出面接管了他们留下来的烂摊子，同时美国又开始了新一轮的裁员风潮，失业率大幅攀升，大批失业者举行示威游行，美国一片混乱。

美国的经济混乱，导致世界人民对美国信心降低，美国的国债已经不再受到追捧，大批国家开始减持美国国债，其中包括美国最大的债权国中国。而欧洲的经济也强不了多少，欧盟的核心德国和法国失业率也是接连攀升，为了挽救经济颓势，各国政府筹集了巨额资金准备救市，一时全世界人心惶惶。

伴随着经济危机而来的是各国贸易摩擦大幅增加，在经济形势好的时候一点贸易逆差大家都不在乎，在经济形势恶化的时候各种保护政策便开始出现了，短短的一个多月，欧盟就对中国的出口商品多次加征反倾销税，美国也对中国的多款商品进行了限制，一时国际形势也是一片混乱。

不管外面闹得如何，杨子俊和他旗下的公司运转良好。香港恒生指数一个多月就跌破了一万点，红树林投入的一亿多人民币已经翻了几倍，杨子俊在这次投资上算是发了一次国难财。

虽然中小企业倒闭得很多，但是网络营销毕竟是最廉价的营销方式，很多中小型企业反而加大了网络营销的投资力度，而失业人口的增多，导致宝葫芦网的店主大幅增加，很多经验丰富的店主开始纷纷涌现，而网络购物的方便廉价受到了消费者的青睐，所以经济恶化这几个月以来，现代商务网和宝葫芦网均处于盈利状态。

当然，为了增加网站的影响力，同时也是为了承担一部分社会责任，现代商务集团在经济危机爆发以后也展开了一系列有效的应对措施，先是杨子俊为了响应新劳动法召开新闻发布会，宣布现代商务集团和红树林投资公司在经济危机期间绝不会裁一个员工，更不会变相减薪，对表现优秀的员工还会加薪奖励。同时，杨子俊还宣布公司目前一切都运营良好，正在按部就班朝着更高更强的目标迈进。

这还没有结束，在新闻发布会以后，宝葫芦网便开始在全国展开大规模的店主培训和超级商家认证，打出的口号就是“帮失业者重新就业，帮陷入困难的商家走出困境，让经济危机的阴霾走出人们的内心”。杨子俊为了把这次活动组织好，专门给马栋梁特批了三千万资金，对困难的店主和商家给予一定扶持。

这些积极举措立刻就得到回报，无论是政府还是公众，都对现代商务集团和红树林公司的行为纷纷表示赞赏，某位领导人更是亲自视察了现代商务集团总部，当面告诉杨子俊，像现代商务这样有社会责任感和有实力的公司政府应该重点支持。杨子俊正在筹备建立一所现代商务大楼呢，看来地皮的问题应该可以解决了。

当然，杨子俊这些积极表现也让公司的知名度再一次得到了提升，现代商务集团的声望已经超过了众里寻他和阿里山，俨然是中国互联网第一公司，杨子俊本人的知名度和社会认同度也是空前高涨，其风头直逼马鹏飞、牛根生、陈天桥、丁磊等商界骄子。直到此时杨子俊才真正成为国内最年轻最成功的企业家，他的传奇故事已经成为大家热议的话题，而他的投资案例和企业运营案例也被多所大学经济学院的教材选中，宝葫芦网的案例更是被评为永远的经典。

经济危机闹得再凶，奥运会还是要如期举行，国内外的媒体都认为现在人们需要的是信心，而北京奥运会也被认为是一次世界人民重塑信心的盛会，很多国家的领导人对这届奥运会给予前所未有的重视，布什更是亲自飞到了北京参加奥运会的开幕式。

杨子俊凭现在的身份，被娜斯佳定为特邀嘉宾了。娜斯佳由于手腕扭

伤与这届奥运会无缘，她沮丧的同时也感到有些兴奋，因为不能参赛，就可以天天和杨子俊一起过甜蜜的二人世界了。

“杨，太漂亮了，以前你为什么没有带我来看看鸟巢呢？”在鸟巢外，娜斯佳兴奋地说道。离奥运会开幕还有一个星期，她就早早来到了北京。杨子俊现在公司做大了反而比较空闲，只有一些战略性的决策才需要他亲自掌控局势，而具体事务根本不用他担心，也有时间陪娜斯佳到处游山玩水。

“呵呵，老实说我也是第一次来，看到这么漂亮的体育馆，我也跟你一样震惊。”杨子俊笑呵呵地说道。他说的可是实话，以前只是在电视上见过鸟巢，虽然觉得不错也没有特别在意，一旦到了现场感觉就完全不一样了，那是一种让人感到震撼的宏伟，那种视觉冲击力会让你情不自禁去赞叹建筑师的巧夺天工。

娜斯佳眨了眨迷人的眼睛，疑惑地看了杨子俊一眼，突然开口说道：“杨，你说这次奥运会中国和俄罗斯的奖牌数谁更多啊？”

杨子俊一笑，俄罗斯？中国现在主要的目标是美国了，俄罗斯早就被排除出中国的视线了，不过考虑到娜斯佳是俄罗斯人，说得太嚣张有碍感情，便委婉地说道：

“我也不清楚哦，不过这次中国金牌数超过美国是肯定的，至于其他就只好说了！”

娜斯佳一愣，马上就明白了杨子俊的意思，不禁大为生气，便用起了对付杨子俊的招数，朝他的敏感部位抓了过去：“我叫你狂妄自大，还超过美国？看你这架势根本就没把我们放在眼里，这种狂妄的家伙，看我怎么治你。”

杨子俊呵呵大笑，心里很是爽快：“嘘，娜斯佳！这可是在公众场合，动作太大了可不好啊！”

果然，周围有人认出了他们，纷纷围了过来索要签名，娜斯佳见此情景连忙住手，眼睛则看向了杨子俊。

杨子俊耸耸肩示意这不关他的事，娜斯佳只好苦笑一声去应付粉丝。还算她职业素养好，一到粉丝面前，脸上马上就泛起了迷人的笑容。

不过，杨子俊置身事外的想法显然是他一厢情愿。他现在也是知名人物，在娜斯佳忙着签名的时候，马上有记者搭讪道：“杨总，我是央视体育台记者夏天。我想请问，您刚才和您的未婚妻谈得如此高兴，能透露一下你们谈话的内容吗？”

杨子俊讪讪一笑，这家伙不得了，还带着摄像机，这下自己可糗大了，于是连忙定定神说道：“哦，没有什么事情，我刚才跟娜斯佳打了个赌，我预测这届奥运会中国金牌数要超过美国，她不赞同！”

一听杨子俊这样说，夏天立马来了兴趣。这可是绝好的新闻题材啊，这条新闻播出去世界人民可能都会关注。两个最牛的人用两个最牛的国家打赌，这个噱头还不够自己炒作啊？周围观众显然听到了杨子俊的话，纷纷地围了过来。

夏天呵呵一笑，说道：“看来杨总对中国体育健儿非常有信心啊。你能透露一下你们之间的赌注吗？”

杨子俊没想到一句话居然整出了这么大动静，早知如此就扯别的话题了。不过话已经说出去了，现在也没法收回，只好硬着头皮说道：“那个……赌注我们还没有达成共识，呵呵。”

杨子俊一说完，下面开始起哄，大家显然不想就这么放过他们。

娜斯佳狡猾地一笑，说道：“关于赌注其实我们已经谈妥了，如果他赢了，我就嫁给他，呵呵。”

现场的人都傻了，她不是杨子俊的未婚妻吗？赢了输了都应该嫁给杨子俊啊。

娜斯佳一笑，瞟了杨子俊一眼。杨子俊也很疑惑，这小丫头真是语不惊人死不休啊，她唱的哪一出啊？不会公开来个情变吧！看着杨子俊那副样子，娜斯佳很是得意，心里暗道：

“我让你小看俄罗斯，我要让你吃不了兜着走。嘿嘿，中国是很强，但是想在金牌数目上超过美国，简直是异想天开。”念及此，娜斯佳马上说道：“呵呵，如果他输了，他就嫁给我啊！他刚才说了，如果中国这次金牌数没有超过美国，他就嫁到俄罗斯去。”

杨子俊险些当场晕倒，娜斯佳太刁钻了，这是让自己下不了台啊，看

来只有让中国体育代表团多努力了，不然自己以后怎么收场都不知道。

周围的人也被娜斯佳这句话雷得张大嘴巴，显然娜斯佳这个赌注太有创造天才了，杨子俊嫁到俄罗斯？难怪两人刚才拉拉扯扯，估计是杨子俊不愿意吧。

果然，当天晚上央视体育频道重点播报了这一新闻，立刻在全世界引起了人们的关注。美国主流媒体《华盛顿邮报》打出了“狂妄的中国男人即将远嫁俄罗斯”这样雷人的标题，在这篇文章中，记者极尽所能地嘲笑了杨子俊不知天高地厚，最后甚至还替杨子俊合计了“出嫁”的“嫁妆”问题，讥讽杨子俊应该把现代商务集团带到俄罗斯去，兴许能在俄罗斯创造一番新的事业。

《华盛顿邮报》的这篇文章发出以后，美国其他的媒体也纷纷附和，很多美国代表团的运动员都知道了这个赌约，纷纷表示一定努力让杨子俊能够顺利地“出嫁”。

奥运会结束后，杨子俊便马上通知慕容韩佳等人来北京，一起分析经济形势，方便下一步动作。

见了面，慕容韩佳坏坏一笑，说道：“杨总，你总得隔一段时间与我们联系一下吧！你倒好，整天在温柔乡里乐不思蜀了，我看你现在有了老婆，连公司的发展都忘记了吧？”

杨子俊讪讪一笑，说道：“哪能呢？我这不是要你们过来开会了吗？”他心里也很不好意思，这段时间确实玩得有点儿凶，当了甩手掌柜，公司的事情全都丢给兄弟们了。

“好了，好了，慕容，我们不要取笑杨子俊了，人家也是享受天伦之乐。”欧阳一秋连忙打圆场，“对了，你这么急召集我们究竟有什么事啊？”

杨子俊面色一正，良久，吐出了一句雷人的话：“我判断房地产可能要崩盘了！”

慕容韩佳等人脸色一变，神色凝重起来，罗西连忙开口说道：“你为什么这么看？有什么根据吗？”

杨子俊苦笑了一下，摇摇头，自从奥运后他就一直在关注经济的变

化，尤其关注房地产，越看越觉得情况很不妙，现在国内大多数城市的房价居高不下，成交量又非常低迷，显然是地产商在自己唱戏给自己看，这些资金肯定都是银行出来的。

国内经济形势并没有因为奥运会的举办而有所好转，反而恶化得越来越厉害。江浙一带、珠三角一带的企业倒闭还在加剧，很多行业如纺织、软件外包、电子产品加工、玩具行业，都已经到了崩溃边缘，失业人口大幅度增加，这必将继续冲击房地产市场。

“你们觉得我太悲观了，那你们几位如何看？”

欧阳一秋连忙说道：“房地产市场不妙是事实，但是我认为崩溃还早，毕竟地方地府和房地产有千丝万缕的联系，只要政府不放弃，房地产想倒下来，难！”

慕容韩佳补充道：

“我认为政府现在最好的做法就是让房地产市场软着陆。如果不管不问让其崩溃的话，那后果将会不堪设想！房地产是多大的产业，因为这个泡沫，银行多印了多少纸币。如果让其倒闭，首先就通货膨胀这一条都不得了，还不说对银行、国企等其他机构的冲击，所以我也认为房地产崩盘的可能性不大。”

杨子俊点点头，随后又摇摇头，看得众人不明所以，满脸疑惑地看着他。

“你们刚才说政府跟房地产有着千丝万缕的联系，这不错，各个地方政府确实跟房地产联系紧密，一些发达地区的政府甚至从房地产里获得了大量的经费，但是你们不要忘记，只要中央政府不支持，地方政府再闹腾也是没有办法的。

“你们想想，现在中国政府面临多少困难。首先是失业问题，要解决这个问题核心就是要扶持中小型企业。中小型企业资金困难，政府就要给予资金方面的扶持。同时，为了让产品有销路就需要拉动内需，现在靠出口已经不现实了，世界其他地方的经济比中国更糟糕，所以拉动内需是唯一的办法。还有一个办法可以解决失业问题，就是投资，多搞基础建设，除此之外别无办法。”

“是啊，这些政策都在执行啊，这跟房地产又有什么关系呢？”罗西疑惑地说道。

杨子俊一笑，反问道：“可是效果如何呢？你们知道效果为什么不好吗？扶植中小型企业是上有政策，下有对策，中央实施宽松货币政策要银行贷款出去，可是银行把钱借给了中小型企业了吗？没有！他们把钱借给了那些不需要资金的国企，以及其他有偿还能力的单位和个人。

“这些人根本就不缺钱，有了钱他们会干什么？我告诉你们，他们会去投资！现在房地产市场虚假繁荣就是这帮人在搞。中国房地产市场为什么能够屹立不倒？房地产背后是哪些资金在支持？去年是大批炒房机构和个人，还有大量超过万亿美元的国际游资，你们想想，现在经济形势一恶化，个人首先可能支付不起房贷了，国际游资又要撤资了，那留下的大窟窿由谁负责？中央政府会当这个冤大头吗？”

杨子俊说到这里停顿了一下，看了看慕容韩佳等三人，目光中充满询问之意。

“那有什么办法呢？如果不救岂不是更加糟糕，那后果会更严重，不是吗？”欧阳一秋说道。

杨子俊笑了笑，摇摇头说道：“中央政府虽然有钱，但是做任何事情都必须权衡得失，现在最重要的问题已经不是房地产了，就业问题、出口问题、投资问题、股市救市问题都比房地产重要，但是房地产救市花钱又最多，我判断中央政府绝对不会先去救房地产。因为房地产即使崩溃了，可能会给国计民生造成一些不好的影响，但是这个影响不致命，其他方面相对于房地产来说更重要，你们说是吗？”

慕容韩佳等人脸色大变，通过抽丝剥茧的分析，他们也听出门道。

“那你认为中央政府会放任房地产市场不管吗？”慕容韩佳说道。

杨子俊洒然一笑说道：“中国的房地产和日本当年很相似，其中的利益纠葛极其复杂，有国企、地产商、银行、地方政府多重利益的纠葛，可谓剪不断理还乱，所以最好的管理办法就是破而后立，破就是让市场说话，倒了以后再建，总比修修补补好！”

屋里的气氛瞬间变得很凝重。红树林是个投资公司，手上空闲资金有

上百亿，万一发生通货膨胀的话，那损失就大了。而且，房地产崩溃了，银行也会受到冲击，资金安全也是一个大问题。

“罗西，你认为现在我们有投资机会吗？”杨子俊说道。

罗西微微摇了摇头，杨子俊又看了看慕容韩佳，她也摇头。

杨子俊一笑，说道：“那不就得了吗？现在还只是预测，用不着如此急着出手，越是急的事情越是急不得，只要我们手中有资金，迟早会有出手的时候。我初步判断了一下，房地产市场即使崩溃也要等到年底，现在离年底还有很长时间，而这段时间股市、期货、外汇都有很多不确定性因素。我认为股市还要下降，你们几人回去可以做一些小的股指空单，几个月以后我们再根据世界经济的走势决定资金的流向，如果国外形势好，我们就兑换成外汇去国外投资，如果国内好，我们的麻烦就迎刃而解了。”

大家点点头。确实，现在经济形势风云变幻，最好的办法就是什么都不做了，看清形势再出手是上策，贸然投资后果将不堪设想。

“好了，我们就先谈到这儿吧！共进午餐，然后一起视察一下现代商务集团，我们创业这么久了，今天好好看看几年以来获得的成果。”杨子俊笑了笑说道。

现在已经是二〇〇八年隆冬时节，北京的天气阴沉，天空灰蒙蒙的一片。国内的经济形势也就像这天气，一丝暖意也没有。

奥运会过后，观望者终于发现最后一根救命稻草也丢失了，股市的低迷、出口的低迷、楼市的虚假繁荣让很多人失去了耐心，很多在中国投资的国际游资也纷纷撤资了，他们需要找新的避风港。

从十月开始，中央政府出台了总投资四万亿的经济刺激计划，这笔资金的大部分将投在拉动内需、基础建设、中小企业的扶持、股市的刺激等方面，而对楼市只字未提。温总理在接受记者采访的时候声称，在市场经济的体制下，房地产也必须受市场经济规律的约束。一石激起千层浪，所有人都明白这是政府要对房地产开刀了，各地区一些实力比较弱的开发商扛不住资金压力了，纷纷开始降价促销。

房地产一降价，很多已经支付了首付的业主发现现在的房价比自己购

买的便宜很多，于是纷纷拒绝支付月供，而很多需要买房的家庭和投资人这时候也不出手了，大家都在观望中等待楼市继续暴跌。

从十月开始，不论开发商用何种促销招数，房市都是门可罗雀，成交量极其低迷，这个时候开发商们才明白水能载舟、亦能覆舟的道理，他们开始品尝过度压榨和欺骗消费者的恶果了。从十一月开始，很多炒房集团扛不住压力了，纷纷开始用极低的价格出手储备房，可是诡异的事情出现了，价格降得越狠，消费者越不买，所有的人都认为还有降价的空间。一时大量的炒房人哭爹喊娘，更多的炒房人则是把房子还给了银行，因为他们已经没有资金支付月供了。

至此，房地产泡沫一瞬间产生了巨大裂痕，投资房地产的机构和个人首当其冲，深圳、北京、上海都纷纷曝出亿万富翁破产开出租、进工厂的案例。银行由于扛不住压力了，开始纷纷找开发商清算，有些银行更是对开发商所欠债务强制收回，全国各地的开发商纷纷破产。显然，这次政府是铁定要对房地产市场进行抑制。

通货膨胀也来了，虽然国家采取了很多抑制策略，但是收效并不大。早就预料到这种情况，红树林不会受太多损失。杨子俊判断目前股市已经到了相对低位，在十一月初他已经指示欧阳一秋建了仓位，现在手中的个股基本面非常好，都是国企蓝筹股，杨子俊相信这些股票一定能够给公司带来很好的收益。同时，红树林为了资金保值也投资了大量黄金。

随着经济逐步见底，杨子俊认为新机会就要来了。只有先知先觉才会在危险中看到机会，就在所有人唉声叹气、一片沮丧的时候，现代商务集团和红树林公司高层已经聚集一堂，紧锣密鼓筹划着新的扩张计划。国内市场已经稳定了，杨子俊准备把下一步工作重心放在国际市场和公司上市上。

明年现代商务集团将全面介入国际市场，要打掉马鹏飞手上最后一根救命稻草就必须进军国际市场。同时，现代商务集团发展到今天，上市时机已经逐渐成熟，杨子俊计划将现代商务网、宝葫芦网拆分上市，二〇一〇年宝葫芦网先上市，随后根据情况再让现代商务网上市，最后上市的当然是中华搜索了。杨子俊制订了一个五年计划，也就是说在五年以内现代

商务集团旗下所有公司都要上市。

这次会议，杨子俊便把这个振奋人心的计划向下属们传达了，抛出了用五年时间打造世界第一互联网公司的目标，号召所有员工都要投身到这个目标中来。

现代商务集团士气高涨，在经济危机中，互联网营销发挥了其他营销方式无法比拟的优势，互联网的方便、快捷、高效、廉价，已经成为了中小企业成功保命的根本，所以在经济危机期间，现代商务和宝葫芦网的利润不降反升，发展速度丝毫没受到影响。公司的经营好了，员工的日子当然也滋润了，不仅没有失业的危险，奖金和加薪越来越频繁，在外面冰天雪地的情况下，现代商务集团内部却是处处春意。

二〇〇八年十二月三十日，现代商务集团在北京召开新闻发布会，董事局主席杨子俊宣布现代商务集团二〇〇八年总计利润达到七亿，继续保持高速增长的势头，在经济危机期间为社会提供了超过一千多个就业岗位，员工的收入较往年也有大幅度的提升。

杨子俊最后宣布，为了帮助国内中小型企业渡过经济危机，集团准备拿出三亿人民币成立现代商务扶植贷款基金，处于困境中的中小型企业可以向现代商务提出贷款申请，其中现代商务网和宝葫芦网的长期合作伙伴将有优先权。

这条消息一公布，就意味着二〇〇八年中国最佳企业非现代商务集团莫属，同时政府对现代商务提供贷款的事情也表示非常赞赏，称现代商务集团是一个有实力、有社会责任、有广大前景的一流企业。现代商务扶植贷款基金的成立大会上，中央电视台、新浪网、中国新闻等重量级媒体一个没落下，北京电视台更是对基金揭牌仪式进行了现场直播。

事实证明，杨子俊的这一举措是成功的，扶植贷款基金不仅社会价值巨大，更重要的是对现代商务的正面影响是难以估量的，很多得到了现代商务扶植贷款的企业对现代商务集团感激涕零，在人们心目中，现代商务的企业形象无形中高大了很多。

阿里山的会议室里，大屏幕上正在播放着纪录片《危机中我们一路走

来》，银屏上，浙江一家中小企业的业主正在兴致勃勃地介绍如何通过现代商务做生意，言语间都流露出对现代商务平台的赞赏。

此时会议室坐的都是阿里山的高层，马鹏飞坐在正中间。所有人脸上的神情都很沮丧，因为他们知道自己这次失败了，危机中的机会又被杨子俊抓住了。现在无论是现代商务的影响力，还是杨子俊个人的知名度，都远远过了阿里山和马鹏飞。现代商务集团现在成为了国内电子商务市场上真正的大佬，无论是市场份额还是影响力都远远超过了阿里山集团。

马鹏飞用手中的遥控器关了显示屏，会议室里一片安静。

“哼！这个杨子俊，他是在发国难财！全世界的人都倒霉，就他活得滋润，居然连拍纪录片的狠招都想出来了！”沉默良久，阿里山的总裁发了牢骚。此时他心里郁闷，阿里山这艘巨舰硬是被这毛头小子拦下了。

马鹏飞苦笑了一下，对这种情况也感到无奈。他不得不承认杨子俊确实是个天才，无论是创新能力、营销能力，还是洞察力，都非常老到，确实高了自己一筹。

“好了，你就不要发牢骚了。你认为这样的纪录片仅靠营销能力强就能做出来吗？人家又是解决就业岗位又是设立贷款基金，还关心下岗职工，免费为下岗职工提供培训，这样的行为能不得到政府的欢心吗？这部纪录片明显有政府的影子，既激励人们的信心，又宣传了现代商务集团，政府现在就是要把现代商务集团打造成龙头，杨子俊还真会站队，一部片子拍好了，比政府帮他宣传都强。”马鹏飞笑道。

“杨子俊就是个八面玲珑的家伙，炒作的时候也是无所不用其极。你说现代商务哪一点比我们强？团队比我们强？服务比我们好？我看就是他善于炒作的原因。杨子俊能够炒作一时，能炒作一辈子吗？只要我们认真工作，还是有机会的。”孙宇连忙接过话说道。

马鹏飞暗暗摇了摇头，他比所有人更了解杨子俊，这可不是一个光会炒作的人，而是一个各种能力都极强的人。更可怕的是他比自己还关心用户体验，现代商务在讨好消费者和客户方面也高出自己一筹。胡思乱想了一会儿，马鹏飞强自收拢了心绪，不管如何，现在阿里山也要继续运作下去。第二就第二吧，做好第二也是有前途的。念及此，马鹏飞连忙道：

“好了，没用的就不说了，我们要承认自己已经落后了，现在我关心的是现代商务下一步的计划，我判断他们也要进军国际市场了，因为现代商务集团现在只比我们少这一块业绩了。”

“进军国际市场？”李树清的冷汗立马冒出来了。现在阿里山的主要利润来自于国际市场的中国供应商这个项目，如果现代商务进军国际市场的话，对阿里山必是打击巨大。

“应该不会。现在出口这么不景气，他们进来也没有什么好果子吃。我判断他们下一步应该会在风险投资市场上有所作为。”沉吟许久，李树清作出了自己的判断。

“正因为这样，所以才找大家商量嘛！杨子俊这个人大家也是知道的，就是一个不按常规出牌的主。他做任何事情都是正常的，所以我们也不能忽视他的这种个性。”马鹏飞点点头说道。现在他不由得紧张了，中国供应商是阿里山最后的一块蛋糕了，如果这块蛋糕再让人抢掉一多半，阿里山便会彻底沦为二流公司。

“杨子俊会不会又在国际市场上搞免费一套？如果他又做一个免费网站，后果就严重了。”阿里山的战略总监突然蹦出了一句话。

李树清微微一笑，说道：“国外市场没有那么好进的，现代商务没有这方面的经验。再说，现代商务建一个新网站，如果没有一定的流量，和我们竞争也很难。现代商务能免费是因为它本来就是一个知名的网站，但是如果进入国际市场情况就变化了，所以我认为可能性很小。”

听李树清一分析，气氛立刻轻松了不少。确实是这样，杨子俊用免费的方法打了阿里山一个措手不及，无非是因为他有现代商务这个不错的平台，现在他想进军国际市场就没有这样的平台。一个新平台如果没有创新，就无法和阿里山的中国供应商竞争。毕竟阿里山做国际市场已经有五六个头了，有了规模效应。

马鹏飞此时心里也松了一口气。在国际市场方面向来就是阿里山一家独大的局面，杨子俊现在手上没有好的资源，就是想收购一个壳也没有。

不过，马鹏飞和李树清能考虑到这个问题，杨子俊当然也能看到。他心中也清楚自己进军国际 B2B 市场明显的软肋是没有任何有影响力的平

台，没有国际化网络运营人才，所以在马鹏飞组织阿里山开会的当口，杨子俊已经和罗西秘密开始了国外考察。杨子俊到美国，罗西往欧洲，他们此行的目的很简单，就是要考察美国和欧洲的 B2B 公司，收购一到两家 B2B 公司，快速进军国际市场。

杨子俊之所以如此大胆，是因为目前全世界都在闹经济危机，此时收购公司的价格比较有优势，而且，他判断经济危机中总有一些 B2B 公司经营会遇到困难，此时正是出手的良机。

这次重点考察的目标是美国一家叫世界贸易网和欧洲一家叫欧洲商品网的公司。因为这两家公司在经济危机之前都表现良好，在美国和欧洲都有一定的影响力，国内有很多外贸公司也在用这两个平台。最关键的是，因为受经济危机的影响，世界贸易网和欧洲商品网连续几个月都出现了亏损，这两家公司都没有上市，所以整合起来也比较方便，收购的价格也应该不会太高。

这是杨子俊穿越过来第一次回到美国。一踏上美国这片土地，他心里就有一种奇怪的感觉，总感觉有些不太真实。他做的第一件事情就是直奔华尔街，他打听了一下，知道现在的华尔街并没有一个叫张子华的中国投资人。

这让他心里松了一口气，实在不能相象如果这个时空美国也有个张子华的话，究竟哪一个才是自己。

一个人走在华尔街上，杨子俊用心体会着一切。这里的一切他感觉既熟悉又陌生，仿佛一直就在这里生活，又仿佛是第一次来到这里，真是一种非常奇特的感觉。

“凯瑟琳？”杨子俊突然看到了一个熟悉的身影。他确信那个人就是自己前世的助手，连忙叫道：“凯瑟琳，等一下。”随即冲了过去。

“这位先生，您是在叫我吗？请问您是……”凯瑟琳转身看了杨子俊一眼，满脸疑惑。

杨子俊一愣，他仔细看了看面前的女孩，脸色一变，心情前所未有地激动，心里不住地叫道：“对！就是她。她的右眼角有一颗痣，她就是自

己前世的助手！”

一时，他呆呆地望着凯瑟琳，不知如何言语……

凯瑟琳一愣，疑惑地看着眼前的这个中国人，觉得很奇怪，不会在半路上遇到一个追求者吧？

“这位先生，您如果没有事情的话，我得离开了。”

杨子俊一愣，清醒了过来，觉得自己有些唐突了，连忙一笑说道：“请问您认识迈克尔先生吗？能带我去见他吗？”

凯瑟琳脸色一变，双眸布满了迷雾，良久才吐了一口气说道：“对不起！先生，迈克尔是我的老板。一个月以前因为公司巨额亏损，他……已经自杀了。”

杨子俊如遭雷击。

“你们是因为原油期货亏损的吗？原油跌得太狠了。”良久，杨子俊才喃喃说道。

凯瑟琳浑身一震，这个中国人是怎么了解自己公司亏损原因的？她以前根本就没有见过他，在华尔街也没有见过，她正准备开口说话，杨子俊继续问道：

“对了，凯瑟琳小姐，你认识一位叫张子华的中国投资人吗？”

杨子俊说完，便盯着凯瑟琳，心里很是紧张。

凯瑟琳摇摇头，她此时只觉得这个男人很是古怪，东一句西一句的，尽问些莫名奇妙的问题。

渐渐地，杨子俊冷静了下来，先前的失态也消失了。

“凯瑟琳小姐，对迈克尔的遭遇，我感到很遗憾，也很伤心，希望您能节哀顺变。对了，您现在失业了，对吗？不知凯瑟琳小姐有没有兴趣加盟到我旗下工作呢？”杨子俊此时决心已定，他对凯瑟琳的一切都非常了解，她是个难得的人才，如果能够加盟自己旗下，也是一大助力。

凯瑟琳一愣。眼前这个人的变化太快了，几乎是在几分钟之内，就由一个发傻的小伙子变成了气势逼人的强者，看这架势，此人绝非常人。

杨子俊也不在意，两人很快就聊到了共同点上。这不禁让凯瑟琳很是惊讶，尤其是杨子俊说出自己的身份以后，她更是感到奇怪。杨子俊在世

界上已经出名了，只是凯瑟琳没有见过他。这样有名的一个人居然对自己了若指掌，让她不禁受宠若惊。

杨子俊笑了笑，见火候差不多了，也不再绕弯子：“凯瑟琳小姐，我今天之所以找你，就是想让你加盟到我的旗下。我下一步打算进军国际市场，现在手上人才不够，不知你意下如何？”

凯瑟琳疑惑地看了杨子俊一眼，说道：“杨先生，我是个投资人，对运营企业不是很内行。据我所知你是个企业家，这恐怕不太合适吧？”

杨子俊洒然一笑，说道：“呵呵。这你就不了解了吧？其实我也做投资。我现在旗下的公司都是收购整合而来的。再说，你在收购整合方面也很不错，欧洲某公司的收购项目你就参与过，不是吗？”

“他对我的一切都知道？难道他早就想到了要招揽我吗？”凯瑟琳心里暗道，随即她便提出了问题。

杨子俊摇摇头，说道：“我只对优秀的投资人了解，很有幸，你在我心中就是这种人。二〇〇四年的时候你跟索罗斯在东南亚交过手，表现很突出，用很少的资金就套得了不错的利润。二〇〇五年你收购了镭射影视集团，这笔收购你给老板赚了不少钱，二〇〇六年你主持了欧洲广播公司的整合……”

凯瑟琳投资生涯中的各种经典案例，杨子俊信手拈来，对个中情由说得一清二楚，对凯瑟琳投资的风格，谈判的风格，优点和缺点更是说得分毫不差，这下凯瑟琳的脸色彻底变了。

“杨子俊先生，你……你难道真是个巫师？这怎么可能，我们以前从来就没有见过，你怎么会对我如此了解？这太不可思议了。”凯瑟琳惊讶地说道。

杨子俊笑了笑，没有理会凯瑟琳惊讶的神情：“好了，凯瑟琳小姐，你就直接回答我行还是不行吧！我知道你是个爽快的人，不是吗？”

凯瑟琳睁大双眼看着杨子俊，心里震撼，良久才说道：“杨先生，我……三天后给你答复，可以吗？”

杨子俊诡异地一笑，说道：“那就是没有问题了？因为按照你的习惯，如果说三天再给答复，一般是心里已经答应了；如果你不太愿意，你会说

一个礼拜以后联系。是吗？凯瑟琳小姐。”

“啊！你……你……巫师啊。”凯瑟琳一声尖叫，显然她的心里承受能力已经达到极限了，她发誓，知道她这个习惯的人不会超过五个，杨子俊远在中国怎么可能了若指掌？

“嘘……你小声点，我刚才就说过了，你需要更加稳重和冷静。好了，既然没什么问题了，明天陪我一起去华盛顿，开始你的工作吧！”杨子俊一脸平静地说道，他现在的语气就是前世对凯瑟琳说话的语气，他喜欢这种感觉。

“啊！杨，明天可能不行……我外婆明天要来，你看……”凯瑟琳支吾半天，终于结结巴巴吐出了这句话。

杨子俊诡异地一笑，说道：“好了，就这样定了，明天上午十点，你在帝国大厦楼下等我。对了，我告诉你，你外婆明天不会来的，因为她有一句名言：‘纽约是个魔鬼的地方，只有疯子才会来到纽约。’对吗？”

杨子俊说完转身就走了，留下了呆若木鸡的凯瑟琳，他知道凯瑟琳明天一定会守时等自己的，因为凯瑟琳最大的特点就是好奇，今天她被自己雷得不轻，按照她的性格肯定要弄个明白才肯罢休，不过这丫头今晚恐怕难以入睡了。

果然，第二天杨子俊到帝国大厦楼下的时候，凯瑟琳早就等候多时了。

“怎么样？我说得没错吧，你外婆是不是今天不来了？”杨子俊打趣道，他很享受这种感觉，前世的时候凯瑟琳就喜欢拿外婆说事，一番谈话让他感觉又回到前世。

凯瑟琳讪讪一笑，她双眼通红，显然昨夜难以入睡，昨天和杨子俊的谈话让她惊奇了，她一直在华尔街做投资，也不算十分知名的人物，虽然实力不俗，但是一般都是给人当助手，了解她的人并不多，可是这个万里之外的中国人不仅对她的工作很了解，而且对她的性格、家庭、生活习惯都是了若指掌，她怎么能不感到惊奇？

“杨先生，我们今天去华盛顿干什么？你能透露一下吗？”凯瑟琳沉吟

了一会儿，才缓缓开口说道。

“谈判！目标公司是世界贸易网，我们的目的是要收购他们。怎么？你有什么建议吗？”杨子俊微笑着说道。

凯瑟琳没有说话，双目狐疑地打量着杨子俊，她突然有一种熟悉的感觉，这种感觉非常奇妙，就是自己也很难解释。本来她还想问，为什么在这个时候收购世界贸易网，可是不知为什么，她心里感觉这个问题不该问，因为对方肯定会教训自己一番。

“杨先生，您为什么在这个时候收购世界贸易网？不知道现在全美都在闹经济危机吗？这个时候投资时机不太好啊。”凯瑟琳沉默良久，还是把问题问了出来，她想试探一下自己的感觉准不准。

“凯瑟琳，作为一个成熟的投资人，你难道不知道在绝望中寻觅机会这个道理吗？这个时候的华尔街，有多少人跟我们一样到处考察市场，你不会不知道吧？”

凯瑟琳心中一震，这一切都是真的，这怎么可能？昨天才见到这个人怎么就有了这种默契？好像一起合作过很多年一样。凯瑟琳越想越觉得不可思议，心中的好奇更甚。

对于纽约，杨子俊是轻车熟路，昨天晚上他已经与世界贸易网沟通过了，约定今天下午三点去公司考察，现在时间还很充足。

“杨先生，如果……我加入到你公司，我们……好像还没有谈工资的事情哦。”凯瑟琳期期艾艾地说道。

杨子俊笑了笑，凯瑟琳还是这样小心，杨子俊知道这丫头不容易，父母、奶奶，外加一个弟弟都需要她养活，所以赚钱对她来说还是很重要的。

“年薪二百万美金，公司期权另计，这个条件能接受吗？”杨子俊笑了笑说道。

“不是在开玩笑吧？天啊，还有期权，太好了！老板，我非常感谢你。”凯瑟琳笑靥如花地说道，以前她的年薪也就一万美金左右，毕竟她以前的公司不是太大规模。况且现在美国闹经济危机，工资大幅缩水，像凯瑟琳这样的投资人虽然不愁没有工作，但是薪水绝对不会太高。

杨子俊笑了笑说道：“好了，凯瑟琳，你现在最重要的事情就是安心做事，我相信你值这个价钱。”

凯瑟琳睁大眼睛兴奋地点点头，其他的先不去想，单是这份薪水已经让她难以拒绝了。

杨子俊欣慰地笑了一下，凯瑟琳这个表情他很熟悉，前世每一次加薪，她都是这个表情，她一旦给出了这样的表情，接下来的工作就不需要担心了，她会拼命做得很好，让你找不出任何漏洞。

“对了，现在我讲一下公司的具体情况，你要仔细听清楚。还有，我们去华盛顿考察完，你要准备去中国，你必须在中国工作一段时间后，才能再回美国工作，你明白吗？”杨子俊把话引到了正题上。

凯瑟琳认真地点点头，表示没有问题。随即，杨子俊便开始介绍红树林投资公司和现代商务集团的具体情况，包括资金规模、行业地位。由于时间有限，有些问题无法讲得很详细。

讲完后，杨子俊讲了此番来美国的目的，力争要收购一家相对比较有实力的B2B网站，现代商务集团借壳杀入美国市场。

“明白了，老板。我们一定能把世界贸易网拿下来，他们现在经营状况很不好，估计我们的条件合适，他们是很难拒绝的，不是吗？”凯瑟琳眨了眨如水的双眸笑道。

杨子俊点点头，这就是凯瑟琳的风格。她生来就有一种必胜的信心，在这一点上她甚至超过了慕容韩佳和欧阳一秋。凯瑟琳就是那种为投资而生的人，因为一个投资人首要的条件便是要有必胜的信心。

“对了，你详细说一下迈克尔的事情吧！我想知道他投资失败的情况。”沉默良久，杨子俊突然说道。

一提起迈克尔，凯瑟琳眼中闪过一丝哀伤。她跟迈克尔干了六年，可是现在天人永隔，这让她心里很不好受。不过，她还是很快地将情绪调整过来，把迈克尔投资原油期货的过程讲了一遍。

“为什么保证金亏损了一半，他还要加仓？你当时就没有提醒他吗？”杨子俊遗憾地说道，迈克尔是他前世最得力的助手，一个几乎完美的操盘手，唯一的缺点就是在关键的时候有点情绪化，最后就是因为这个细微的

瑕疵毁了他的一生。杨子俊有时候想，投资根本就不是人干的事，每时每刻身上都带着一颗定时炸弹，只需要一瞬间就可以让你粉身碎骨。

“不，不，我提醒过他很多次，可是当时他已经很不冷静了，他判断伊朗核问题升温，原油价格一定会涨，所以选择了继续加仓，最后……”凯瑟琳说到后来眼圈已经发红了，这次投资的失利不仅让迈克尔丢了性命，也让凯瑟琳的投资生涯遭受了前所未有的重击，做投资的就是这样，一场灾难就可以让你灭亡。

“好了，凯瑟琳，这不是你的错，不用太沮丧。我只希望你在今后的人生中能以迈克尔为戒，你经历了这场磨难后会成熟的，是吗？”

凯瑟琳感激地看了杨子俊一眼，缓缓点了点头。一时二人再也没有说话，都在各自想着心事。

“你好！杨先生，我是世界贸易网总裁约翰·琼斯先生，欢迎您来我们公司考察，我会亲自带你完成这次考察。”杨子俊一进世界贸易网的办公室，一个四十多岁的白人男子就迎了过来。

杨子俊微微一笑，彬彬有礼地和对方握手，随后又简单介绍了一下身边的凯瑟琳，便一起朝办公室走去。

世界贸易网虽然名字很响亮，实际上并不是很大，在流量上连现代商务网的五分之一还不到，这个网站前几年的盈利状况还是很不错的，而且他们比较务实，渐渐在业界做出了一些名气，甚至国内有很多做外贸的企业都用过这个网站，也算有一定的知名度。

由于是第一次接触，杨子俊今天主要是走走看看，了解一下网站的运营情况，关键是看世界贸易网和现代商务网有没有互补性，同时心中对网站的价值作一个评估，方便接下来的谈判。

让杨子俊感到欣慰的是，凯瑟琳进入工作状态很快，在整个考察过程中问题最多，问得非常仔细而且专业，并且不断做着记录，表现得非常专业，这让杨子俊省了不少事。

“哈哈，杨先生，没想到你的助理这样专业，对了，她是美国人吗？”在考察的闲暇，约翰微笑着说道，显然他对凯瑟琳的表现很是欣赏。

杨子俊笑了笑，说道：“对，她以前一直在华尔街工作，做投资很在

行，所以我这次把她带了过来。”

约翰恍然地点点头，随即又很客气地说道：“对了，杨先生考察了这么久，对我们公司感受如何？”

杨子俊暗暗一笑，他知道约翰是在探听虚实了，其实他刚才对网站看得并不怎么仔细，因为他相信凯瑟琳回去以后会向自己汇报的，他主要看的是公司员工的士气和管理层的表现，杨子俊知道，做生意的主体是人，所以在谈生意前了解对方的态度是非常关键的。

通过一上午的考察，杨子俊初步判断这家公司还是有士气的，大部分员工看到他的时候眼神都很警惕，显然他们对这个中国人很有戒心，担心他成了老板会歧视自己。与之相反的是，很多高管跟杨子俊交流的时候都表现得很客气，显然这家公司的经营状况不妙，他们现在需要投资或者是需要被收购。

了解了情况，杨子俊心里安定了不少，至少可以断定要收购这家公司还是有可能的，至于具体的情况，还要跟凯瑟琳沟通以后才能作出决定。

“呵呵，约翰先生，你们公司员工状态很不错，这一点我很赞赏，我相信他们都很爱世界贸易网，对吗？”杨子俊沉吟了一会儿，笑呵呵地说道。

约翰苦涩地一笑，他现在也是没有办法，在经济危机的背景下找投资实在是太困难了，现在公司又亏损，这个时候能脱手已经是他最好的选择了。不过这种神情只持续了一瞬间，他便马上恢复了笑容：

“既然如此，杨先生是否对我们有兴趣呢？兴许我们可以更深入地交流一下，您认为呢？”

杨子俊笑了一下，他知道这个时候谈判并非最好的时机，谈判是需要掌握火候的，如果表现得太急躁，对方就会漫天要价。

“不，不，约翰先生，非常感谢您的好意，我们明天就要飞到旧金山，不过您放心，在半个月内我们会联系您的，如果到时候有必要，我会再来跟您详细沟通。”

约翰的神情明显有些失望，不过他还是很有风度地表示理解，于是随便聊了聊，看了看，这次考察也就结束了。

“怎么样，凯瑟琳，你简单说一下世界贸易网的基本情况。”

凯瑟琳点点头，立刻从嘴里蹦出了一大堆参考数据，其中还夹杂着她个人的判断，可以说经过一下午的考察，她对世界贸易网已经非常熟悉了。

杨子俊暗暗点了点头，心里暗道果然找到了一个好助手，以后开展工作就容易多了。

通过凯瑟琳的分析，杨子俊初步断定这个网站还是有收购价值的，和现代商务网有很好的互补空间。如果能够在世界贸易网中加入大量的中国供应商的数据库，其行业地位会上升不少。杨子俊已经想好了，现代商务集团进军国际市场也将采用免费策略，盈利模式还是要走老路，因为这个模式方便将搜索技术整合进去，以后现代商务集团可以做一个全球性的购物搜索引擎。

“很好！你这几年磨砺得不错。对了，凯瑟琳，你认为这个网站价值多少？”低头寻思了一会儿，杨子俊抬头说道。

凯瑟琳一愣，这几年磨砺得不错？这是什么话啊？她一时不知道如何回答。

杨子俊见她疑惑的神情，才倏然觉得自己说漏了嘴，只好讪讪一笑：“哦，我的意思是……你很专业，呵呵。”

凯瑟琳明亮的眼睛看了杨子俊一眼，心里有一种很奇怪的感觉，好像自己以前就和他熟悉一样，第一次配合就很有默契，根本没有安排，自己就知道应该干什么，这真是太奇妙了。

“呵呵，老板，根据我的分析，这家公司的价值应该在一千五百万美元左右，但是考虑到现在经济危机，我觉得一千二百万美元是比较合适的价格，您认为呢？”沉吟良久，凯瑟琳才缓缓说出了判断。

“一千二百万？可能吗？他们的网站运营得不错哦！”杨子俊惊讶地说道，根据本来的判断，世界贸易网的价值应该在两千万左右，没想到凯瑟琳居然这么狠，一千二百万就想把它拿下来。

凯瑟琳哈哈一笑，说道：“老板，看来您对美国还不了解啊，如果是两年前，这样的网站三千万美金都有可能，可是您不要忘记现在是非常时

期，他们没法融到资金，能够卖到一千二百万美金已经很幸运了。我估计其他的人报价不可能超过我这个数字。”

杨子俊讪讪一笑，才发现自己真的疏忽了。经济危机没有对现代商务造成影响，让他思考问题的方式还是在正常情况下进行。同时，他也发现自己对美国真的有些生疏了，居然连其他投资人的心理价位都没有预料准。如此看来，凯瑟琳这个帮手还真找对了，这就好像命运安排好了一样，走在熙熙攘攘的大街上能遇到自己前世的伙伴。

凯瑟琳此时也是心潮起伏，虽然她和杨子俊相处只有一天，但是心理却发生了天翻地覆的变化，由疑惑到好奇、由好奇到奇怪、由奇怪到奇妙、由奇妙到熟悉。这一切都显得如此水到渠成，虽然只相处一天，却好似在一起工作了多年。两人的默契浑然天成，有时候凯瑟琳甚至感觉早就知道了杨子俊的想法。

“老板，我感觉好像我们以前就认识，连我自己都弄不清楚是怎么回事。”沉默良久，凯瑟琳眨了眨明亮的眼睛说道。

杨子俊愕然，该怎么说呢？难道说前世就是她的老板？这种匪夷所思的事情，估计跟任何人说都只能被当做笑谈。

“呵呵，是吗？凯瑟琳小姐，其实我们很久以前就认识了，我一直很关注华尔街，像你这样优秀的投资人当然是我重点关注的对象，因为我对您非常了解，所以让您感觉很熟悉。”考虑良久，杨子俊才缓缓说道，虽然有些牵强附会，但这已经是最好的说辞了。

凯瑟琳轻轻点点头。确实，也只能这样解释了，不然就要牵涉到神秘学的内容了。随即她又略带疑惑地说道：“老板，据我了解你的年龄应该很小，比我还小几岁，却很老练，你们中国的投资市场很成熟吗？”

杨子俊一愣，倏然觉得自己现在的生理年龄真比凯瑟琳小，前世老叫她小丫头，现在应该叫大姐姐了。想到这个问题杨子俊心里感到很别扭，以前跟慕容韩佳在一起还好点儿，毕竟前世没有接触过她，现在跟凯瑟琳在一起却明显不一样，前世比凯瑟琳大好几岁，就像大哥哥一样，现在倒好，成了小弟弟了。

“啊……我自小家境不好，所以一岁当十岁。还有，我们年龄也差不

多，你也大不了我多少。”杨子俊支支吾吾半天，才把这句话说完。

凯瑟琳微微一笑了一下，感觉到了杨子俊的尴尬，便乖巧地没有再问，而是说道：

“老板，我们明天去旧金山吗？要考察的是什麼公司呢？”

杨子俊一笑，说道：“当然不，你难道不觉得，我们现在就跟约翰谈判时机还不成熟吗？我只能临时找一个借口。”

凯瑟琳脸上一红，她其实也预料到了杨子俊只是为了引开话题才找了一个借口。

“好了，凯瑟琳，我们连夜回纽约，给你两天时间准备去中国的护照，两天以后我们一起飞中国，我会跟你签一份正式的工作合同，同时你还需要认识一下公司的高层，有问题吗？”杨子俊直接给凯瑟琳分配了新的工作任务。

“没问题，老板！我马上去购买火车票，我们乘火车去纽约。”凯瑟琳说完便风风火火地去忙了。

杨子俊感到很欣慰，随后又给罗西打电话了解欧洲商品网的情况，罗西考察的结果和他差不多，对方也有意出售公司。杨子俊连忙叮嘱罗西不要急，先回北京碰头以后再决定下一步的行动。

两天以后，杨子俊结束了在美国短暂的考察，和凯瑟琳一起登上了回国的班机。

“大家好，这位是凯瑟琳小姐，美国华尔街著名投资人，以后也是我的特别助理，大家先认识一下吧！”回到北京，杨子俊就在会上介绍。

众人客气地与凯瑟琳打招呼，不过都很疑惑地看着杨子俊：这家伙才到美国去几天啊，怎么就找到了一个特别助理？这女孩这么漂亮，不会是早就认识吧？

罗西、欧阳一秋和慕容韩佳都做过杨子俊的助理，知道助理可不是个轻松的职位，杨子俊对这个职位的挑剔也是有目共睹的，要做他的助理，就要随时保持十二分的认真，不然就会被他问倒。

看到大家的神色，杨子俊知道解释也没有用，得让凯瑟琳通过时间去

证明，于是他示意大家安静。

“凯瑟琳，把这次考察的情况简单介绍一下，让大家先熟悉一下。”

凯瑟琳点了点头，开始有条不紊地讲解起来，她说得非常专业，甚至几点几分都说得很精确，每一项考察的内容也说得很清晰，目标公司经营现状、主要管理人员的背景都是信手拈来，而且她对时间的把握也非常精确，刚好五分钟便讲完了所有的内容，听者无不了然。

直到此时，慕容韩佳等人才知道了差距，凯瑟琳就是天生为杨子俊量身打造的，杨子俊以前就是这样要求他们的，可是他们根本做不到这么完美，甚至认为世界上根本就没有杨子俊说的那样的人，可是现在大家是亲眼所见了。

“怎么样？慕容、欧阳、罗西，凯瑟琳比你们专业吧？你们不是老抱怨我挑剔吗？现在如何？见到高手了吧？”杨子俊笑呵呵地说道。

众人一笑，杨子俊还真是未卜先知，几天就找到了一个满意的助理，凯瑟琳确实是事无巨细，均无遗漏。

“好了，罗西，你说说这次的欧洲之行吧。我们大家一起来分析一下。”杨子俊扯到了正题上。

罗西神色一正，连忙将考察欧洲商品网的经过详细说了一遍，由于受凯瑟琳的影响，他也是尽量把事情说得简洁清楚。根据罗西的分析，欧洲商品网比世界贸易网数据上好一点，但是在国内的影响力却不如世界贸易网，这两个网的估价差不多，究竟怎么选择，一时也难作决断。

“大家一定要明白这次收购的意图，我们收购主要是帮助国内的商家把商品卖入世界市场，之所以要收购公司，是为了快点实现计划，我们的竞争对手最终还是阿里山的中国供应商和绿色资源。根据这个要求，选择的目标公司最好是在中国外贸商中有一定的影响力，这样可以节省很多营销成本，所以从这个角度，我认为世界贸易网更合适。”马栋梁第一个提出了自己的看法。

“不能这样说，我们收购任何一家公司，最终还是要归于现代商务集团旗下，所以我们的品牌还是现代商务，我认为国内影响力并不是重点，关键是看国内客户的目标市场是哪里，如果国内客户做欧洲市场的多，我

觉得欧洲商品网肯定更合适，如果国内的客户做美洲市场的多，那世界贸易网就更合适，大家认为呢？”刘哲也马上提出了自己的看法。

两个人说得都有一定道理，众人也分成了两派，一方支持马栋梁的建议，一方支持刘哲的建议，一时双方各执一词，争论了很久，也没有得出一个结果。

“好了，好了，我们听听杨总是怎么看这个问题的。说不定他早就有主意了，如果这样我们也不用争了。”马栋梁突然说道。

大家都看了杨子俊一眼，随即笑了起来，想想也是，杨子俊做事情一向是足智多谋，这次心中恐怕早就有定计了。

杨子俊笑了笑，心里暗道：马栋梁还真将了自己一军啊，自己不拿出让大家都信服的理由是不行了，幸亏这几天一直在考虑这个问题，已经基本上有了定计，不然还真被他难倒了。

“呵呵，其实你们刚才说得都有道理。无论是世界贸易网还是欧洲商品网都是优秀的 B2B 平台，如果能对其任何一家实施收购，都对我们有帮助，但是现在要二选一，所以要选择对我们最有利的一家。”

杨子俊说了一个开场白，拿起桌上的水喝了一口才继续说道：“这个问题我是这样看：第一，我们的目的是要让中国人的商品能够通过我们的平台卖到世界各地，既不是只针对美国市场，也不是只针对欧洲市场，所以从这一方面说，无论是世界贸易网，还是欧洲商品网，现在都还不行。我们对其进行收购以后，肯定要要进行大幅度整合推广，所以这一方面来说世界贸易网更合适。如果我们要收购欧洲商品网的话，第一步就是要改网站的名字，这样对公司的影响会更大。大家认为呢？”

大家都点了点头，事实也确实如此。

杨子俊停顿了一下，又继续说道：“再说第二点，刚才刘哲也说了，我们收购目标公司以后，马上要将其整合到现代商务旗下，所以接下来要考虑的是目标公司与现代商务互补性是否更好。我们开拓国际市场的第一个目标，是让国内做外贸的企业都能够运用我们的网站赚到钱，我们提供的是一种全方位服务，也就是说不管我们的客户是做国内市场，还是做国际市场，都能用上我们现代商务的产品。

“从这一方面说，世界贸易网也更适合现代商务，因为世界贸易网既然是和现代商务互补的，那么这两个网站的盈利方式也要一致才好，而世界贸易网营销模式更适合我们目前的这种盈利模式。所以，针对这两点，我认为最适合我们的是世界贸易网，大家认为呢？”

“什么？难道收购世界贸易网以后也先免费吗？”罗西惊讶地说道，“要知道，B2B 免费平台在国际上可不一定行得通，国外的客户都已经习惯收费服务了。”

杨子俊一笑，说道：“谁说免费了？我们只是收费方式不同而已，现代商务免费了吗？免费了去年能赚取那么多利润吗？”

会议室一片愕然，要知道在国际 B2B 市场上还没有不收会员费的先例，如果现代商务贸然这样做，会不会引起别人的不满？毕竟现在国内几乎所有的互联网盈利模式都是从国外引进过来的，现在要颠覆老模式，行吗？

看到大家的疑惑，杨子俊神色一正说道：“我们大家必须清楚两点：第一点，我们虽然是国际平台，但是在早期我们的客户群体还是国内的广大外贸商，国内的客户是比较适应免费的，这一点大家都知道，我就不用多说了；第二点，就国际上而言，如果进入国际市场，我们只是小字辈，还是那一句话，没有创新，我们就不是别人的对手，要创新就是在盈利模式上找到新的突破方式。

“当然，我希望大家记住的一条就是，客户是否信任我们，不在于我们是否收费，而是在于我们网站的商家是否可靠，我们网站是否能够让他们赚到钱，所以我们只要保证网站质量，就会受到欢迎，我相信世界人民都是这样认为的，大家说是吗？”

“对，杨总说得有道理，我支持杨总的观点。经营企业唯一不变的就是要变化，现代商务也一直是这样做的，从运营现代商务，推出宝葫芦网，到改版中华搜索个人门户，每一次我们都是有创新的，也正因为这个原因，现代商务集团才有今天的业绩，我们现在进入国际市场也要打破条条框框的束缚，一定要把这种创新精神延续下去。”慕容韩佳立马站出来表示支持。

马栋梁、欧阳一秋也表示赞同，经营企业就一定要创新，谁说只有沿袭国外的模式才能赚钱？中国公司也可以创造出自己的模式！

意见统一了，其他的人也就没说什么了，只要决策作出了，大家就要全力以赴为了目标冲刺，这就是团队精神。

“好了，既然意见初步统一了，对世界贸易网的收购由罗西和凯瑟琳全权负责，你们过几天就去美国进行秘密谈判，如果条件合适可以直接决定这笔交易。”杨子俊朗声说道。

“我负责？你不是要亲自负责这笔交易吗？”罗西说道。

杨子俊笑了笑，瞟了凯瑟琳一眼说道：“凯瑟琳，你跟罗西解释一下原因，我相信你一定能理解我的意图。”

凯瑟琳点点头，笑着说道：“罗西先生，老板之所以要我们负责这项业务，是要给对方一种错觉，因为上次是老板亲自去考察的，这次去谈判的并不是老板，对方就会以为我们同时跟几家公司谈判，他们可能只是第二选择。这样一来，我们在谈判的时候就更有心理优势，他们也不敢太强硬，可能会给我们更多的让步。您明白了吗？”

凯瑟琳一说完，大厅里一片寂静，大家都目不转睛地看着凯瑟琳，每个人心里都在嘀咕，这个女人天生就是杨子俊的助理啊，在领会领导意图这方面，现代商务确实没有人能够超过她了。

“怎么了？我说错什么话了吗？你们为什么都看着我呢？”看着大家都望着自己，凯瑟琳一脸疑惑地说道，边说还边摸了摸自己的脸颊。

众人笑了，会议结束了，大家便开始起身工作。

第十一章 海外并购打造电商巨无霸， 实现梦想兼并星火再出发

杨子俊剑走偏锋，他要去美国收购一家颇有实力的 B2B 网站“世界贸易网”，让现代商务借壳杀入美国市场。他的想法是在这个网站加入大量的中国供应商的数据库，再将搜索技术整合进去，将现代商务做成一个全球性的购物搜索引擎。此消息一经公布，专家们一片哗然，纷纷嘲笑杨子俊痴人说梦。然而，杨子俊的未来不是梦！“世界贸易网”一经改造面世，立刻受到了全世界商家的追捧，“世界贸易网”因有海量的商品资源信息和商家资源信息，以及名目繁多的免费服务项目，使得登陆的客户和商家几乎“爆棚”。杨子俊率领他的团队，不仅突破了国内同行的围剿，并且站在了互联网行业的巅峰。杨子俊终于可以雄霸世界了，然而，他的野心并未止息，一条惊人消息爆出：红树林与星火投资合并！杨子俊又开始了他的征程。

正在杨子俊及其下属筹备公司新一轮扩张的时候，已经悄然接近了年尾。二〇〇八年，对中国大多数企业和大多数人都是困难的一年，但是对杨子俊和他的员工却是硕果累累的一年。

随着公司越来越正规，现代商务集团和红树林投资公司的员工福利也越来越完善，年底集团组织了大批优秀员工、高管出国旅游、考察、度假，杨子俊则飞到了冰天雪地的俄罗斯，今年他和娜斯佳已经订婚一年了，也该拜会岳父、岳母了。

娜斯佳的家庭和杨子俊的家庭很相似，早年的时候家境都不富裕，娜斯佳现在还和父母住一起。

娜斯佳的父亲叫尤里，是个典型的俄罗斯大汉，看上去甚是年轻，也很有精神，性格比较开朗。对自己的准女婿，他早就知道了，娜斯佳每次回来都会介绍一番，他也很是满意，女儿能够找到一位年龄相差不大、事业有成的男朋友，他就知足了。

娜斯佳的母亲则是一位典型的家庭主妇，话不多，但是有限的几句话中，杨子俊便可以察觉这位妇人也是睿智聪慧之人。

娜斯佳自小就在美国学习网球，一家人基本上都住在美国，但是因为杨子俊和娜斯佳的婚姻，双方约定在俄罗斯团聚。

西方人普遍开朗，善于沟通，杨子俊前世也在美国生活了很多年，所以双方的沟通没有任何障碍，几天工夫，一家四口就是一派其乐融融的景象。

“杨，我女儿娜斯佳年纪比你小，社会经验也没法和你对比，所以你以后一定要对她好点儿，不然，哼！我是不会放过你的。”尤里一人喝了半斤伏特加后，醉醺醺地说道。

杨子俊哈哈一笑，满上了一杯说道：“那是当然，我和娜斯佳情投意合，一般都是她欺负我，我可不敢欺负她哦，我害怕她一拍子把我打回中国去。她有这个实力，不是吗？”

尤里爽朗地一笑，说道：“是我小看了你，你有这种眼光就不会有问题了。她发球的速度，你要特别小心才行。来，我们干杯！”

说完，两人都哈哈大笑起来，只看得旁边的娜斯佳柳眉倒竖。

“好啊，杨，爸爸，你们两个人合伙数落我。我是俄国大力士吗？我有这么可怕吗？”娜斯佳恼羞成怒地说，突然向杨子俊挥手过去。

“哎哟！”杨子俊鬼叫一声，这丫头出手咋就没有轻重呢？

“好！就这样干，娜斯佳。他居然敢说我的女儿是俄国大力士，我看他是活得不耐烦了。”尤里幸灾乐祸地说道，此时他的立场早就改变了。

不料娜斯佳听了，反手又将目标对住尤里，只是下手要柔和许多。

“哎哟，娜斯佳，你怎么连我也袭击啊？我……我可是帮你教训杨

啊！”尤里尖声说道，语气中甚是委屈。

娜斯佳哼了一声说道：“爸爸，你还说，刚才就是你教唆杨，你应该为此受到惩罚，你说是吗？”

杨子俊哈哈一笑，幸灾乐祸地看了尤里一眼，兴高采烈地为娜斯佳喝起彩来，一时家里满是欢声笑语。

杨子俊和娜斯佳一家一起过了一个隆重而祥和的圣诞节，然后乘飞机到了美国。一到美国，杨子俊便给凯瑟琳打电话询问谈判的情况。罗西和凯瑟琳果然没有让他失望，价格已经基本谈妥了，一千一百五十万美元，约翰还会继续留在公司工作，作为回报，凯瑟琳已经承诺约翰，公司可以酌情给他一部分股份和期权。

“嗨，约翰，我对您的诚意很赞赏，这也是我最终选择和您合作的原因。”在收购世界贸易网的签字仪式上，杨子俊兴高采烈地说道。

约翰很有风度地和杨子俊握了一下手，谦卑地说道：“非常高兴能跟您合作，我相信世界贸易网在您的手上一定会展翅高飞，有更广阔的发展前景。”

杨子俊一笑，耸耸肩说道：“那是当然，我要让世界贸易网成为全球B2B第一平台，还有，我准备任命你为世界贸易网的总裁，有问题吗？”

约翰眼睛一亮，忙不迭地说道：“杨先生，太好了，您真是一位英明的领导者，您放心，我一定把世界贸易网做好。”

接下来双方便秘密地签订了收购协议，杨子俊亲自动手开始了对世界贸易网的整合，网站的所有研发人员和策划人员都需要去中国参加为期半个月的培训，在培训期间要熟悉现代商务集团，和团队进行融合，根据自愿原则选择一批人留在中国工作，杨子俊也会选择一批现代商务的工程师和策划人员赴外国工作。以后世界贸易网将划到现代商务的旗下，总部也转移到北京，华盛顿则为其美国的总部。

同时杨子俊还成立了世界贸易网欧洲分公司，派现代商务技术部副经理张元出任欧洲分公司经理，欧洲分公司的骨干员工将从原世界贸易网和现代商务网抽调骨干人员组成。人员问题和架构问题调配妥当以后，杨子

俊又组织高层商量网站的改版事宜，新的世界贸易网将改名为现代商务世界贸易平台，分地区开发五种语言版本：英文、法文、西班牙文、葡萄牙文和德文。

现代商务世界贸易平台将继承现代商务主站的风格，网站主页要打现代商务的 LOGO，新网站推出后将免去所有的会员费用，世界上任何合法注册的企业都可以免费在现代商务世界贸易平台上登录，对有实力有核心竞争力的商家，现代商务世界贸易平台也会进行一些必要的推荐。

新的现代商务世界贸易平台将在原来的规模上扩大近五倍，杨子俊准备再注资一亿美金作为运营费用。这一切都规划完以后，现代商务世界贸易平台的改版工作便开始有条不紊地进行了。

忙完这么多事情后，农历新年又要临近了，杨子俊马不停蹄地赶回老家陪同父母过年，在飞往长沙的班机上，他临时决定以后将不再兼任现代商务网的董事长，拟由罗西担任，马栋梁为现代商务的总裁，约翰为现代商务世界贸易平台的总裁；同时自己也不再兼任宝葫芦网的董事长，拟由慕容韩佳担任宝葫芦网的董事长，兼任网络前线公司的董事长，这样自己的权利就分散下去。

杨子俊之所以作出这样的决定，也是因为随着自己的摊子越来越大，凡事亲力亲为，他已经吃不消了，罗西、慕容韩佳和欧阳一秋也该到了独当一面的时候了。现在，自己手上最大的三股势力都分别交给了他们负责，他则运筹帷幄，一个互联网商业帝国的格局已经初步形成了。

杨子俊估计，这个帝国在五年以后将是互联网行业的第一帝国，市值绝对能够超过九歌，成为世界互联网的巨无霸，那时候自己的目标就要实现了。

一想到这些，他的心里便久久难以平静。三年多以前，他来到这个世界上时不过是一个小助理而已，谁能想到通过几年的艰苦奋斗居然达到了这种程度。真是如梦如幻，让人觉得难以置信，其中有杨子俊才华超群的缘故，但也决不能排除机遇和运气。

谁能想到自己一穿越，就能得到欧阳桐的赏识并迅速展露才华呢？谁能想到刚想创业，就能够邂逅罗西和欧阳一秋这两个难得的人才呢？为此

欧阳桐还借给了自己一亿作为启动资金，慕容韩佳的加盟也让他如虎添翼，公司早期的飞速发展如果不是有星火集团强大的人力储备支持，估计要延缓很久。这一切际遇都好像已经安排好了一样，真是奇妙无比。

二〇〇九年三月，农历的新年刚过去不久，现代商务集团召开的新闻发布会上，董事局主席杨子俊宣布：自即日起现代商务将推出世界贸易平台，并收购美国著名 B2B 网站世界贸易网，并入到现代商务旗下，世界贸易网原总裁约翰将出任现代商务世界贸易平台的总裁。现代商务世界贸易平台将继承现代商务中国网站的模式，免除会员费，世界上任何正规的商家都可以将自己的商品免费发布在世界贸易网的平台上，供全球的客户挑选。

现代商务贸易平台一推出，现代商务网全体业务人员便立刻开始在全国范围内展开宣传，同时在美国、欧洲、东南亚地区开始了营销工作。因为该平台的前身已经有了一定知名度，所以推广起来也比较容易，而且现代商务贸易网的免费模式和周到的服务也逐渐得到了商家的青睐。

现代商务世界贸易平台免费的模式立刻遭到竞争对手的唾弃，欧洲和美国等众多 B2B 网站都开始公开反对这种破坏行业规则的行为，称现代商务是一个不正规、不负责任的公司，就连互联网的霸主九歌也加入了抨击的行列，他们认为现代商务这种疯狂烧钱模式根本就不是一家正规公司应有的行为，不仅破坏了行业规则，而且现代商务这样持续烧钱，最后吃亏的还是消费者。

杨子俊现在明白了，所谓的国际知名公司风度只限于此，一旦涉及利益，他们也会毫不犹豫地冷嘲热讽。九歌之所以如此反对，无非是全世界的商家都在用他们的搜索引擎，现代商务的免费让商家有了更多的选择，势必对九歌的业务造成不小的冲击。

对此，杨子俊是万般愤怒。为了应对现代商务的公关危机，他亲自撰文驳斥了那些所谓专家攻击现代商务的言论，他驳斥的重点有三条。第一条是现代商务不收会员费，不代表现代商务不收费，现代商务一向是先舍后得，宗旨是先让客户赚取足够的利润，再酌情支付少量的广告费。现代

商务能够成功地达到今天的地位，就是因为一直秉承这一宗旨。

第二条中，杨子俊声称在互联网行业根本就没有什么专家，现代商务成立以来，有无数的专家上千次对现代商务判了死刑，可是现在现代商务集团却成为了世界上最大的电子商务集团，现代商务网更是世界上最大的B2B平台，而宝葫芦网也是中国最大的C2C网站。

杨子俊公开表示，现代商务网所有的员工对专家的抨击感到很振奋，因为只有让那些纸上谈兵之人觉得不可行，现代商务的事业才有可能成功，否则电子商务市场早就没有现代商务的机会了。为了说明这个问题，杨子俊举例说相对论最早提出来的时候，也只有爱因斯坦一个人认为是正确的，所有的专家都在嘲笑他，可是结果证明其他人才是白痴……

第三条，杨子俊告诫所有的商家，现在世界正处于经济危机的阴霾之中，所有的人应该共同努力克服困难，现代商务在这个时候推出世界贸易平台也就是想为此尽绵薄之力。

这篇文章在现代商务世界贸易平台上登出以后立刻引发了轩然大波。其实杨子俊以前在国内也曾有过类似言论，在世界上发表这样的言论对于他来说却是第一次。

这篇文章几乎得罪了所有互联网权威人士。杨子俊称他们是只会纸上谈兵的人，明明没有什么实际操作经验却最怕别人提到这一点，这一下捅到了他们的痛处，这些“专家”岂能善罢甘休。事实证明这帮家伙虽然不会做事，但是一张嘴却是顶呱呱，几乎全世界任何角落的媒体都有辱骂杨子俊的文章。因此，杨子俊在世界各地知名度再次大幅度上升。在新一期世界名人排行榜上，他的名字居然排在美国总统布什之后，位于第二位。

杨子俊却没心思关心这些鸡毛蒜皮的事情， he 现在是家大业大，还有重要的问题需要他亲自处理。二〇〇九年的目标很清晰，红树林的风险投资业务要在全中国范围内展开，现代商务集团任务就更重了，要在一年之内成为世界上最有影响力的B2B网站。同时，宝葫芦网要马上开始筹备上市的事情。至于红树林的风险投资业务，杨子俊安排了欧阳一秋亲自抓，而滨海基金安排胡剑武管理。现代商务网方面，杨子俊把重担放到了罗西的肩上，并派凯瑟琳全力辅助他完成目标。

杨子俊已经正式任命了慕容韩佳为宝葫芦网的董事长，她操作公司上市已经很有经验了，这方面的事将全权交给她处理。尽管如此，杨子俊还是忙得不可开交，无论是红树林公司还是现代商务集团，许多战略上的决策要他定，同时也需要他去调度。他现在几乎一天到晚在开会，刚去中华搜索讨论了个人购物平台嵌入搜索技术的问题，接下来就来到了现代商务网讨论下一阶段的目标问题……

事业做大了，目标也大了，现代商务集团和红树林现在成为了国内最炙手可热的香饽饽。投资人、投资银行、政府机构、合伙人的应酬才是杨子俊最伤脑筋的事情，每次看到秘书送来的日程表，他就皱眉头，有时候上厕所都要挤时间。

虽然现在忙得是不可开交，杨子俊心里却很是欣慰，到今天为止，事业已经超过前世的成就了。目前从金钱上说，比前世顶峰时期少了不少，但是现代商务网、宝葫芦网、红树林、中华搜索都还没有上市。如果这些公司上市，欧阳一秋、慕容韩佳等人的身价可能近百亿美金。只要再等三五年，他们的财富就完全能够收购欧阳桐和慕容文手中的股份，名正言顺地继承其父亲的事业。

杨子俊意识到了这一点，慕容文和欧阳桐也意识到了这一点，这段时间两个老头子打了不少电话，要杨子俊去深圳聚聚。对此杨子俊暗暗好笑，无论是欧阳一秋还是慕容韩佳现在都已经成熟了，打理中企集团和星火集团绝不在话下，两位老人家是希望他俩早点儿过去接班。

既然洞悉了这两兄弟的意图，杨子俊不会上他们的当，他现在正是缺人的时候，怎么可能放欧阳一秋和慕容韩佳？再说这两个人干劲十足，也绝对不会离开的，所以他每次接电话的时候只是打哈哈。

对此，慕容文和欧阳桐也没有办法，挖墙脚肯定是行不通的，无论是欧阳一秋，还是慕容韩佳，现在的身价估值丝毫不比他们低，怎么挖墙角啊？何况欧阳一秋和慕容韩佳现在只听杨子俊的调度，老爹的话根本就不管用了。这种状况让慕容文和欧阳桐又欣慰又无奈，欣慰的是后代有了出息，无奈的是自己还是后继无人，偌大的公司离开了自己还是转不了，老哥俩每次聚在一起都不免对此感叹一番。

也不怪他们感叹，恐怕任何人都不会想到，杨子俊这小子折腾几年居然就能弄出这么大的动静，而且是一人得道，鸡犬升天，连带着手下和合作伙伴都成了前途无量的代名词。有好事者估计，现代商务旗下所有的公司上市以后，杨子俊身家过亿的手下可能要达到一百人左右，一个超级富翁带领着上百个亿万富翁，很难想象这个世界还有什么事情他们做不了？

事实证明二〇〇九年才是杨子俊全面出击的一年。由于政府的作为和人民的努力，经济已经企稳稳步回升了，沪深两市大涨，2008年红树林在低位购买的几十亿元的股票现在已经纷纷获利，最关键的是随着经济形势的好转，国内投资机会凸显，无论是证券、期货还是风险投资到处是机会。

尤其是风险投资，红树林风投在欧阳一秋亲自主持下，先后投资了先锋太阳能、掌门人旅游网等一批有实力的公司，《精彩中国》五强企业的投资中，红树林也占了一定的份额。现代商务集团方面更是形势喜人，发展速度一日千里，经历了一年多的推广和改进，中华搜索的个人购物门户已经彰显了巨大的威力，不仅方便简洁，而且能够提供实时的提醒、客户信息储存及精准的搜索等服务，成为很多消费者不可或缺的购物辅助工具，中华搜索个人门户现在已经成为消费者和商家查询某款商品最新价格的首选工具，其数据的权威性得到了广大公众的认同。

陈潮安现在整天笑呵呵合不拢嘴，按照中华搜索这样的发展速度，一年以后就可以把盈利模式抛出来，两到三年就可以上市。在陈潮安内心一直认为，中华搜索就是一个既融合了搜索技术，又融合了电子商务的绝妙公司，不仅是中国第一家，也是世界第一家。

除了中华搜索外，宝葫芦网现在也已经明确确定下了上市的日程，各种筹备工作在慕容韩佳的指挥下紧锣密鼓地展开了。由于现代商务现在成了国内第一的电子商务集团，规模效应已经形成了，现在人们上网购物首先想到的就是现代商务宝葫芦网。宝葫芦网已经代替了搜宝，成为了网上购物的代名词。

现代商务网的发展，尤其是现代商务世界贸易平台的发展更是让人大跌眼镜，与那些喋喋不休的专家预测的情况完全不同，现代商务世界贸易

平台一推出，就立刻受到了世界各地商家的欢迎。第一个原因是，世界贸易网和现代商务网都有大批的商品资源和商家资源，所以这个平台推出之初就比较有人气；第二个原因当然和免费分不开，其他的贸易平台会员费都需要四五万人民币，现代商务免除了这部分费用，在经济危机的背景下受到商家的追捧也是必然的。

现代商务世界贸易平台自三月份推出以来，几乎每个月各项数据都会翻一倍，在网站数据高速增长的同时，罗西和约翰也非常注意网站质量的提升，现在的现代商务世界贸易平台无论是用户体验还是各项功能、操作流程都有了很大的改变，让客户用起来更方便快捷。

几乎是在短短半年之内，现代商务世界贸易平台就在全球风靡。现代商务做出了规模效应，国内许多贸易商家更是乐翻了天。因为无论是阿里山，还是绿色资源，准入门槛都在万元以上，多者更是达到了十几万，而这些服务在现代商务世界贸易平台上居然可以免费得到，这当然让他们欣喜若狂。

当国内商家登陆世界贸易平台以后，才发现这个平台的效果丝毫不比阿里山和绿色资源逊色，甚至在人气上要超过这两家公司。这种情况导致的最终结果当然是阿里山和绿色资源的销售遭到毁灭性打击，马鹏飞最大一块现金流终于让现代商务洗劫了。

现代商务世界贸易平台的风靡，也渐渐地让那些国际上知名的互联网专家开始闭嘴了，一向是墙头草的媒体也渐渐地站在了现代商务这一边，杨子俊第二次登上了《福布斯》杂志封面。《福布斯》对他的最新评价是“有能力改变这个世界的人和世界商界最具权威的人。”

其他财经杂志和媒体也开始对杨子俊进行报道，他的创业史也渐渐地为世界人们所熟悉。华盛顿评价“他手中好像有一根点石成金的魔杖，魔杖所向便是累累金山；他又仿佛想拥有这个世界，风险投资、证券投资、互联网商业集团、太阳能投资，显示出他也许是个无所不能的人”。

杨子俊的所作所为也使他顺利地进入了哈佛商学院的教材，他本人也成为哈佛商学院自成立以来被选中案例最多的人。五次战略和营销决策都被选入了教材中，他本人也被邀请做演讲，和哈佛的高材生们聚集一堂，

交流商业心得和心路历程……

几家欢喜几家愁，杨子俊和现代商务集团成功了，手下败将阿里山此时却是另一番模样了。由于受到了现代商务的疯狂蚕食，阿里山的利润已经连续处于负增长的状态，股价也是一路下滑，资产整整缩水了十倍。现在无论是阿里山主站还是搜宝网，都被现代商务网和宝葫芦网远远丢在了身后，随着核心业务的缩水，阿里山的其他几块业务，包括在线支付、阿里少年软件、小帅虎也受到了巨大的影响，都处在了亏本的边缘。

马鹏飞曾对阿里山人说出许多豪言壮语，可是现在遭遇到了前所未有的危机，此时的阿里山就和三年多以前的现代商务的处境如出一辙，业界第二位的日子可谓举步维艰啊。此时马鹏飞已经清楚，除非有特殊情况，否则要想在短时间内超过现代商务是不可能的了。

一想到这些，马鹏飞就从内心产生一种无力感，他本就是心高气傲、眼高于顶的人，可是现在有人高出他一头，心情可想而知了。杨子俊好像天生是他的克星一样。自己高傲，他更傲；自己张狂，他更张狂；自己出招诡异，他更是不走寻常路。这才几年时间，他就一路飞奔，达到了一个让人叹为观止的地步，这实在让人不服也不行。

拿起办公桌上《精彩中国》栏目组的邀请函，马鹏飞苦笑了一声，下一周居然要跟杨子俊一起合作做评委，这真是个巨大的讽刺。两个在商场上斗得死去活来的人，现在居然要在一起合作点评别人创业，让人心里感到莫名的别扭，尤其是他此时不想见到这个家伙。

由于杨子俊这几年的崛起，《精彩中国》节目对他越来越青睐，从第一次分赛区评委，一强商业实战的评委，到三十二强评委，这一次更是被邀请为决赛的总评委。

当杨子俊接到邀请的时候也是受宠若惊，决赛总评委是什么概念啊？他知道《精彩中国》第一赛季总评委是柳传志和张瑞敏，这是中国商界两个民族英雄般的人物，现在自己被邀请为总评委，岂不是和他们并列了？杨子俊虽然知道自己这几年表现不错，但是从内心深处还是不太敢和这些

老一辈企业家并列。

杨子俊接到邀请以后，第一时间便给主持人王小芬打电话说出了想法。王小芬却说，总评委这个位置并没有要求一定要德高望重的人出任，杨子俊为总评委是栏目组共同讨论后的决定，大家觉得杨子俊是一个创业者的奇迹，和《精彩中国》倡导的思想完全吻合，所以他出任总评委是再合适不过了。

杨子俊也没有办法，只好决定硬着头皮上了。挂了电话以后赫然发现，在三十二强的评委中，自己居然和马鹏飞、鲁天海合作！他一时怔住说不出话来。谁说《精彩中国》是一个倡导创业的节目啊？这样的狠招都能想出来，这摆明是吸引人眼球嘛！

“看来媒体人都改不了与生俱来的炒作天赋，做正规节目的时候也是连带噱头一起来。”杨子俊叹了一口气喃喃说道。

“马总，鲁总，二位好！《精彩中国》这个平台真是让冤家能够再聚首。”杨子俊一见到马鹏飞和鲁天海，便呵呵笑道。这几年他在电子商务市场上紧逼马鹏飞的同时，在风投市场上也是死磕美联信息服务集团，所以说是冤家对手，倒也恰如其分。

马鹏飞和鲁天海对望了一眼，鲁天海率先笑呵呵地说道：“杨总啊，照说你比我儿子也大不了不少，我们今天是一起合作的评委，可不是什么冤家啊！这话说错了，待会儿你可要自罚三杯啊。”

杨子俊一笑，鲁天海还真是油滑，自罚三杯？这分明是挟私报复，亏他还说得如此冠冕堂皇，正要开口反驳，马鹏飞却开口说道：“杨总，漂亮啊！你这一连串个人购物门户啊，收购世界贸易平台啊，还有趁经济危机大搞营销，一手比一手狠啊，我马鹏飞佩服！”

杨子俊一愣，他本来想说话反驳一下鲁天海，突然被马鹏飞戴了几顶高帽子，那些讥讽的话全噎在喉咙里了。

“杨总啊，你别用小人之心度君子之腹，我马鹏飞做事情向来光明磊落，你做得好就是好，不好就是不好，我从不忌讳。现在我们阿里山已经被你们压下一头了，不过我还是奉劝你不要松劲，我们是绝不会放弃的。”

看到杨子俊怔怔的样子，马鹏飞轻哼一声说道。

杨子俊微微一笑，这马鹏飞和鲁天海完全就是两种类型，鲁天海不愧为风险投资出身的人，擅长迂回作战和旁敲侧击，你根本就抓不到他。马鹏飞说话一向就是直来直去，高傲不服输。他说话听起来有些夸张，但是也很难抓住漏洞。

“呵呵，马总，你说哪里的话，我早说了，我进军电子商务市场就是要给阿里山树立个对手而已。没有竞争就没有进步，所以我认为阿里山这次暂时落后未尝不是好事，所谓厚积薄发嘛！不过我唯一感到荣幸的是，马总的眼光还是老辣的，你不是很久以前就说看好我吗？还别说，你的话可是对我鼓励很大，我之所以能走到今天并做出一点成绩，你也是有功劳的。”沉吟良久，杨子俊说道，表情甚是严肃。

“扑哧”一声，鲁天海再也忍不住，笑出声来，因为杨子俊这话就是马鹏飞以前说话的语气，杨子俊的嘴不是一般的刁毒，斗嘴上也是一把好手。

马鹏飞的脸色一变数变，他本想说几句狠话的，可是被杨子俊这样一说，憋在心里的话根本就出不来。杨子俊太损了，说话的语气就是自己以前对他说话的语气。“阿里山落后未必不是一件好事”，“能做出成绩也有你的功劳”，还别说，这小子还真是有悟性，连这种损人话也学得来。

良久，马鹏飞苦笑了一下说道：“算你狠！你这个家伙真是怪物，真不知道你这身本事是从哪里来的。对了，我有一个事情问你，中华搜索购物门户的点子太绝了，这是谁想出来的？你不要跟我说是陈潮安，我了解他，这样损的点子他想不出来。”

杨子俊哈哈笑了一下，用手指了指自己鼻子说道：“当然是我了。哎！你可留点儿口德啊，这可不是损招啊，这是一切从用户角度考虑问题的实践成果，事实证明中华搜索做的产品很成功。马总，我说的有道理吗？”

马鹏飞哼了一声，心中却感觉分外苦涩。购物门户这个产品确实对阿里山的打击很大，它圈客户的能力惊人，购物个人门户的出现完全颠覆了人们传统网络购物的方式，让消费者上网购物的第一件事情就是去中华搜索购物门户看看各大商家产品的报价，现代商务旗下有如此产品，阿里山

和搜宝焉能不败？

“杨总啊，你做事情还是要专注啊！你看你，又做股票、期货，又做风投，还运营企业。你看我和马鹏飞多专注，他做他的电子商务，我做我的风险投资，我觉得你也要专注一点，电子商务这块肉，你才刚刚沾一点腥呢！”鲁天海笑面虎般地道。

杨子俊微微一笑，说道：“我说鲁总，你就不用这样说了，我绝对不会让中国风投被外国企业独吞。中国人最了解中国，我国最需要的是本土化的风险投资公司。”

鲁天海冷笑一声说道：“看你说得，我不是中国人吗？在中国工作的美联信息服务集团员工大部分都是中国人，我们对中国本土不够了解吗？你这话分明就不对嘛！”

“是吗？你们不是严格意义上的中国人，用个不妥当的词来形容你们，你们就是假洋鬼子。你还别不服气，你说宝葫芦网、网络前线公司，这是多好的商业创意啊，还不是被我们红树林这样一个名不见经传的公司抢跑了？我就不相信宝葫芦网和网络前线没有找过你们，鲁总，我说得对不对啊？”杨子俊毫不示弱地说道，语气很是调侃。

鲁天海脸色一变，其实在宝葫芦网和网络前线公司崛起的时候，他专门抽查过公司近一年的投资项目，在被淘汰的项目计划书中，还真找到了宝葫芦网和网络前线的项目计划书，当时他后悔得差点没有晕过去。现在被杨子俊这样一说，他更是无地自容，心里只是骂手下无能，好的项目被白白放走了。

鲁天海心里虽然不好受，但是他不得不承认，杨子俊这种创新的风投方式确实效果好，这种方式似慢实快，短短三年就已经运作出宝葫芦网、网络前线、现代商务网、中华搜索这四家公司，除了网络前线投资回报率稍低外，其他都是百倍的利润，仅这四个项目就比美联信息服务集团全球所有的项目加起来还要赚钱。

“杨子俊就是个天才，什么东西他都能搞出点儿花样来，像他这样做风投也算是世界首创了吧！”鲁天海暗自嘀咕道。

随着节目录制时间的临近，几个人没有再斗嘴了，而是把话题扯到了

《精彩中国》的比赛上，三人先商议了一下评审的各个环节，最后马鹏飞和鲁天海也不管杨子俊同意与否，在评委坐席上把他放在中间。

两人之所以这样安排，是故意要为难一下杨子俊，因为坐中间的评委往往都是观众和选手问问题的首选对象。《精彩中国》的观众和选手都不是省油的灯，问的问题有时候刁钻得很，当年郭伟林做评委的时候，就差点没拍桌子与提问者对骂起来。现在杨子俊坐中间，这提问能少得了他吗？

今天杨子俊要评审的是第一组的项目，在比赛开始以前按照惯例，要先简单了解一下参赛者的背景资料和项目情况。

“哈，杨总，马总，还真有点意思啊，今天居然有一个天下购的项目，哈哈，他们的目标是三年赶超宝葫芦网和搜宝网，看来今晚的比赛，你们俩要唱重头戏了。”鲁天海拿着资料边看边笑呵呵地说道。

杨子俊和马鹏飞同时一愣，不约而同地凑过脑袋看了一下，果然有一个参赛选手整了一个天下购的项目，通过项目计划书，杨子俊了解到，这家伙居然想结合目前搜宝和宝葫芦网各自的优势，开发一个新的C2C网站，然后跟搜宝和宝葫芦网竞争。

“都是让杨子俊这家伙害的，大家看到他好像轻而易举成功了，脑子就活了起来，还整合搜宝和宝葫芦网的优势？我看他们干脆叫易淘网算了！”马鹏飞看完资料笑道。

二人也都笑了起来，杨子俊更是暗自感叹，现在人的思维方式真是扭曲了，考虑问题的方式都是从概念上着手，他难道就没有想到宝葫芦网和搜宝网完全就是两种不同的模式吗？这两种模式如果能整合起来，还轮得到他去做吗？那样的话杨子俊和马鹏飞早就动手整合了，那宝葫芦网和搜宝网也绝不是现在这个样子了。

“好了，好了，不管怎么说，今天我们的评委工作还是要做的，时间差不多了，我们走吧！”三人便向比赛现场走去。

《精彩中国》最吸引人眼球的比赛是在现实中找对手，一个参赛选手叫嚣着要打败这两个评委，光是这个噱头就不知吸引了多少好事之徒的关注。

果然，杨子俊、马鹏飞等人进入演播厅的时候，立即就察觉到了气氛的不正常，观众们掌声雷动，不过脸上总挂着一丝玩味的笑容，就连主持人的神色也颇显暧昧。

杨子俊苦笑着摇了摇头：“电视台为了提高节目的收视率真是无所不用其极啊，居然连这样的狠招都想了出来。”

比赛按照惯例是评委入座以后，选手才开始一个个闪亮登场，每个选手上场前都会有一个短片介绍，之后他们还需要做一个激情洋溢的短暂演讲，为自己拉拉人气，随后选手开始介绍自己的项目，接下来才是评委点评并给出晋级名单，最后则是观众投票和自由提问时间。

今天参赛的四名选手有一个带来的是新能源项目，一个是汽车护理连锁店，还有两个人的项目都是互联网方面的。一个叫张耀的选手带来的就是所谓天下购项目，还有一个王新带来的是校园交友平台。

杨子俊多次担任过评委，对《精彩中国》的参赛选手的风格也比较熟悉，用他的眼光看，其实没有几个有投资价值的项目。可是今天听完项目介绍以后，他还是微微有些惊讶，一号选手王军的电解水项目，三号选手王新的校内交友网站都是很不错的项目。

电解水项目比较先进，现在新能源又受国家的重视，这个项目在未来前途无量。校内交友网这种模式也走出了传统交友网的条条框框，针对性比较强，如果功能比较完善的话，也不难找到盈利模式。

但是，杨子俊对张耀的天下购项目却不是很认同，老实说张耀本身是个人才，但是他的项目却有点不靠谱，哗众取宠的因素占了很多，天下购本身的运营模式难以对搜宝和宝葫芦网构成威胁。

不过，张耀是个会鼓吹的人，项目介绍完以后，居然高举双手激情洋溢地叫嚣要在三年内超过搜宝，五年内超过宝葫芦网。这样的话让杨子俊和马鹏飞哭笑不得，观众中多有好事者，所有项目介绍完以后，大家的眼睛都盯向了杨子俊和马鹏飞，静静等待着他们的评判。

马鹏飞和杨子俊对望一眼，均苦笑地摇了摇头。杨子俊朝马鹏飞努努嘴，示意要他先讲，马鹏飞一笑也不推辞，拿起话筒微笑地说道：

“几位选手的项目都有一定特点，我个人认为一号和三号的项目都比

较好，但是考虑到新能源发展广阔前景，我个人把票投给一号，至于二号选手的天下购，我想问一下张先生，您能简单地说一下打算如何整合宝葫芦网和搜宝网的优势吗？”

张耀的脸色明显不太好看，说话语气也很不善，他脸色阴沉地说道：“马总是做电子商务多年的高手，也应当深知如果能够整合宝葫芦网和搜宝网的优势，这个项目必然是前途无量。至于具体怎么整合，恕我暂时不方便透露，这确实是属于商业机密。但是我可以保证，天下购推出以后，一定能够同时具备宝葫芦网和搜宝网这两种模式的优点，所以即使您不选我，我的目标也不会变，我要用三年时间超过搜宝网。”

张耀说完下面立刻掌声雷动，不能不说这小子滑得像一条鱼，在煽动气氛方面确实是个高手。听他这样一说，好像马鹏飞没选择他就是怕给自己树立竞争对手，这样的结果让马鹏飞哭笑不得。

“好！你既然有这样的信心，我认为你也很有可能成功！”马鹏飞很有风度地微笑着说道。开玩笑，他是什么人啊？怎么能跟张耀这样一个不知天高地厚的毛头小伙子一般见识呢？

接下来轮到杨子俊点评了，其实大家心里也清楚张耀哗众取宠的因素多，但就是喜欢看这种有火药味的场面，尤其是名人遭遇尴尬的事情更是大家喜闻乐见的。

杨子俊笑了笑说道：“看来选择并不是每个人都认同的，这个问题现在抛给了我，也只好硬着头皮作个选择……”

“慢！杨总，我建议这样好不好，鉴于你和马总是同行，马总刚点评过了，我们接下来让鲁总先点评，你留在后面一锤定音。”主持人王小芬插话道。

杨子俊暗松一口气，这个时候自己不说话最好，鲁天海也是老做投资的人，他不会看不出来王军电解水项目的优势，他也选王军的话，自己这一票就省了。

事实注定让杨子俊的算盘不能得逞，鲁天海也是个唯恐天下不乱的家伙，他居然选择了张耀，他的理由是现在电子商务市场机会很多，张耀本身是个人才，激情也够，而风险投资重点在于选人，他认为张耀是个合适

的人选。

杨子俊心里暗骂一声，鲁天海之所以选张耀也并不是看好对方，只是这个节目的评判尺度很灵活，评委完全可以根据自己的喜好来选择心目中合适的人选。

鲁天海的话一落音，现场的气氛立刻达到了高潮，杨子俊彻底成为所有人关注的焦点。无论结果如何，他接下来的言辞都必将让现场众人 and 电视机前的很多人记住。

一见到这种场面，杨子俊只有苦笑，不过作为评委，他必须要有一番说辞才行。他略一沉吟就想出了一个主意，杨子俊虽然习惯斗嘴，但是跟一个名不见经传的人斗嘴他甚是不屑，除了能帮对方成名以外，自己得不到任何好处，反而让人有看法。

“老实说，在今天所有的比赛中，选手的表现都是可圈可点的，首先一号这个项目就不错，电解水的项目很有前途，一号本身也是比较务实的人，所以这个项目有前途。再说二号吧，张先生的激情确实可圈可点，但是让我来选择的话，我首先排除的就是你这个项目。”杨子俊说到这里顿了一顿，此时所有的人都盯着他看，知道他必有下文。

杨子俊清了清嗓子继续说道：“为什么这样说呢？你这个项目究竟好不好，其实我也不知道。你说那是商业机密，既然我不知道你这个项目好不好，当然就不会选你了，我本身就是做投资出身的人，作为投资人最重要的是不做无把握之事，所以我要排除你。”

杨子俊说完全场大哗，大家期待见到的火爆场面并没有出现，张耀显然被杨子俊如此巧妙的回答弄懵了，不知道如何反驳。杨子俊把一场尴尬化为了无形，说得是避重就轻，又很有道理，让人无法反驳。

一阵沉寂之后，大厅里立刻响起雷鸣般的掌声，在座的很多人都是长期在商场上摸爬打滚的，商人讲究的就是圆融，而杨子俊的圆融显然让大家开眼界了，三言两语就让自己立于不败之地。连鲁天海和马鹏飞也朝杨子俊投去了赞赏的目光，鲁天海之故意选择二号选手是想为难一下杨子俊，杨子俊这份应变和机智确实是一个成功商人的必备素质。

“难怪杨子俊能够崛起得这样快，处理问题还真是干净利落啊！”鲁天

海神色复杂地看了杨子俊一眼，心里暗暗说道。

随后，杨子俊也没理会众人的喧哗，又简单点评了一下其他项目，他的点评很中肯，听得选手连连点头。随后，杨子俊举起了手中的题板，上面写了一个大大的“一”字，显然他和马鹏飞作出了相同的选择，选择了王军的电解水项目。至此，第一回合的比赛晋级选手产生了。

主持人显然对这样的结果很不满意，虽然在内心深处对杨子俊的这份机智也很佩服，但是站在节目的角度，总是希望能多一些火爆的场面，这样对收视率的好处是不言而喻的。所以，在接下来观众投票环节，王小芬快刀斩乱麻地选出了一个待选名额后，便立马进入观众自由提问环节，她知道现在观众憋了一肚子的问题要问各位评委。

进入自由提问环节，现场观众立马活跃了起来，当然是冲着马鹏飞和杨子俊来的。出现这种情况其实不难理解，马鹏飞和杨子俊本来就是对手，两人在电子商务市场上是刺刀见红，不死不休。无论是马鹏飞还是杨子俊都能言善辩，言辞犀利，让听者无不大呼过瘾。

“你好，马总！我想先问您一个问题，我们都知道阿里山现在和现代商务集团的竞争中已经全面处于下风，马总认为阿里山还有反败为胜的机会吗？”提第一个问题的观众一点也没有给马鹏飞面子，显然想考验一下马鹏飞的应变能力。

马鹏飞脸色微微一变，面对这样的问题，他其实非常恼火。本来他现在对阿里山的处境就很不满意，这家伙还哪壶不开提哪壶。可是这种场合下，他又不能不回答，于是沉吟了良久才强作欢颜地说道：

“对于你的问题我的回答是肯定的，现代商务能够后来居上，我们阿里山也肯定能够做到这一点。杨总不是说了吗？现在互联网还不过是个孩子，电子商务也更是个小孩，所以我认为我们和现代商务都还处在很幼稚的阶段，后面都还有机会。”

马鹏飞的回答也算中规中矩，还引用了杨子俊当年常挂在嘴边的话，可谓以子之矛攻子之盾，小小地耍了一个无赖。

王小芬显然没有就这样放过马鹏飞，她说道：“杨总对马总的这种说法同意吗？我想听听你的看法。”

杨子俊一笑看了看马鹏飞，刚才面对《精彩中国》的选手，他是不屑与对方斗嘴，可是现在面对马鹏飞，他岂肯示弱？主持人的话音一落，他便笑道：

“马总说得还是有道理的，不过我认为阿里山只是理论上有机会超过我们。因为第一，我们的模式比阿里山先进，网站运营方式比阿里山分工更细致，盈利模式也比阿里山更为合理，虽然我们目前都还处于初级阶段，用马总的话说都还是孩子，但是一个智力好的孩子总会比一个智力差的孩子机会大点，大家说是这个道理吗？”

杨子俊话刚落音，演播室里立刻爆发出一阵哄笑，显然大家被这番话逗乐了。马鹏飞瞥了杨子俊一眼，暗骂一声无耻，杨子俊真是生了一张利嘴，自己弱小的时候就说互联网还是个孩子，自己强的时候口气马上就变了。不过马鹏飞毕竟不是等闲之辈，略一沉吟便说道：

“其实大家都知道，任何一个公司都有低潮和高潮期，世界知名企业都是这样，当年摩托罗拉公司还险些倒闭了。摩托罗拉处在低潮的时候，又有谁能够料定今天他们能有如此成就呢？我早就说过阿里山要做常青树企业，现在我们才做十年而已，这个时候出现低潮，我觉得反而是好事情，这样我们更能够沉下心做事情。

“我以前一直说阿里山不太愿意当老大，因为老大总是天天被别人盯着。我们看奥运会的时候都有这样的经验，一般长跑比赛最早跑在前面的选手都将会与冠军无缘，其实什么事情都是殊途同归，长跑是这样，做企业也是如此，所以我对目前阿里山这种状况很满意，这是我们厚积薄发的良机。”

马鹏飞说完，下面立刻掌声雷动，杨子俊也跟着鼓起掌来，他心里很佩服马鹏飞这张嘴。听他的口气好像他是故意要做第二位，而把第一的位置让给现代商务就是要让现代商务成为众矢之的。

主持人也被马鹏飞这番话逗乐了，要说中国商界谁的嘴最厉害，马鹏飞至少可以排进前三了。

“杨总，你好！我有一个问题想问你，我们现在都知道你很成功，但是你做的东西却很多，并不够专注。我记得李嘉诚曾经说过一句话：‘有

一项生意天塌下来都赚钱的时候才能考虑多元化’，可是这句话好像对你一点儿也不合适，你在投资、电子商务、搜索引擎等领域四面出击。我想问的是，你能感觉到你的事业出现危机了吗？”第二个提问者终于把矛头指向了杨子俊的多元化策略。

杨子俊微微一笑，心道：“这家伙问题都不会问，照他的说法，好像我现在已经危机重重，我自己却茫然无知。”

不过他心里虽然这样想，脸上却笑道：

“很遗憾，其实我觉得李嘉诚先生说得很很有道理，但是我至今在这个世界上也没有找到天塌下来还赚钱的项目，所以只好提前多元化了。至于说到事业中的危机问题，我的理解是危机从来都没有，但是挑战时时刻刻都伴随在我的左右。其实，无论做什么事情，要想做好都需要不断挑战自我，我喜欢这种感觉。”

杨子俊说完下面又是一阵哄笑，他的话全是外交辞令，甚至有点钻牛角尖的意思，但是还真的不好辩驳。实际上杨子俊是成功的，所谓胜者王败者寇，任何空洞的话语在事实面前都是无力的。

“杨总，我问一个私人问题。我个人非常希望加入现代商务集团，但是面试过几次都没有成功。我想了解一下，究竟是什么样的人才能进入现代商务集团？我听马总说过，阿里山都是一群平凡的人在做不平凡的事情，你认同他这种说法吗？”

第三个提问者终于把人群的注意力吸引了，这个问题确实很有价值，毕竟现代商务集团对人才的吸引力太强了，现代商务招聘人才的标准也是普通公众所关注的。

杨子俊点点头，很有风度地说道：“首先，我们的理念跟马总的阿里山是不同的，马总有一句名言叫：‘如果你认为你是人才，那么请你离开’，在我们现代商务却恰恰相反，我们的理念是：‘如果你认为自己不是人才，那么请你离开。’”

“现代商务所需要的就是顶尖的人才，当然我并不是说现在的员工个个都是顶尖人才，但是有一点我坚信，那就是现代商务所有的员工都有成为顶尖人才的理想。所以，如果你认为自己是人才，或者有成为顶尖人才

的梦想，那么欢迎你加入现代商务集团或者红树林投资有限公司。”

杨子俊一说完，下面立刻炸开了锅，大家纷纷鼓掌的同时，所有人的眼睛都盯向了马鹏飞，显然杨子俊对马鹏飞的公开反驳刺激了所有人的神经，大家的兴致也高昂起来。

马鹏飞此时脸色有些尴尬，杨子俊的话自己根本无法反驳，自己说“平凡的人做不平凡事”的本意是强调团队精神，可是到了杨子俊嘴里却变成了排斥人才，他确实也说过“如果你认为你是人才，请你离开”这句话，虽然有些偏激，但是他的目标也是强调团队精神，不提倡个人英雄主义，可是现在杨子俊把这句话用到了这里，还真让他不好开口。

“马总，现在杨总已经公开反对你的理念了，你有什么话要反驳吗？”主持人笑呵呵地说道。

马鹏飞呵呵一笑，拿起话筒略微沉吟便说道：“我认为杨总说得有道理，但是人才毕竟是少数的，大部分人都只是普通人，我们阿里山就是一个力求让普通人获得成功，并且服务于普通企业的公司。同时我认为电子商务也是一个大众化的东西，所以我们的理念绝对不会变化，我们就是要做一家大众化的公司。”

马鹏飞说完朝杨子俊笑了一下，心里暗道：“你会偷换概念难道我不会吗？这个问题再说下去也不会有结果。”

杨子俊显然也明白这个道理，没有再接过话头，只是笑了一下，然后彬彬有礼地示意观众继续下面的问题。

可是接下来杨子俊终于明白白坐在中间的痛苦了，后面的提问者几乎都是冲着他来的，他们从工作问到生活，从现代商务世界贸易平台的推出问到杨子俊和娜斯佳的婚恋进程，弄得他头都大了，幸亏节目录制有时间限制，回答了几个问题以后时间也差不多了，主持人出面中断了大家的问题，《精彩中国》加强赛第一回合的比赛至此也就结束了。

《精彩中国》的评委工作对杨子俊来说，不过是生活的插曲。参加完比赛，集团上下大量的事情需要他亲自决断。

现在最让杨子俊头疼的事情便是中华搜索购物引擎的问题，中华搜索

的购物引擎已经嵌套在中华搜索个人购物门户上差不多一年了，但是这个购物引擎并不是杨子俊理想中的购物搜索引擎。

这个搜索引擎内搜索到宝葫芦网和现代商务网的商品，但作为一个搜索引擎而言，显然名不副实，按照杨子俊的想法，中华搜索的购物搜索引擎应该能搜索到网络上所有的商品。

杨子俊的想法招致了众人的反对，几乎所有的集团高层对他在搜索引擎中放入其他公司的数据库都表示不理解，认为这种做法是自毁现代商务和宝葫芦网的城墙，所以杨子俊现在要做的第一件事情就是要召开现代商务集团高层会议，统一思想。

“今天我召集大家开会目的只有一个，那就是中华搜索购物门户嵌入购物搜索引擎的问题，我希望大家能够畅所欲言，把心里话都说出来，共同分析中华搜索门户嵌入购物搜索引擎的得失，方便我们作出正确的决策。”会议一开始杨子俊便说道。

他的话音一落，刘哲便第一个跳出来发言，他是最顽固的反对派，一开口就很激动：

“我认为在中华搜索个人门户上嵌入购物搜索引擎的做法不妥当，这样就等于把其他的商品数据库也引入了这个平台上，这是一种给自己找竞争对手的做法，而且我们当初收购中华搜索的目的就是为了现代商务网和宝葫芦网形成互补，现在中华搜索个人购物门户已经达到了这种互补的效果，如果再引入其他网站的商品数据库，中华搜索就等于彻底脱离现代商务的范畴了。”

刘哲的话得到了大部分人的响应，大家七嘴八舌附和起来。

“是啊，杨总，我也同意刘哲的意见。现在无论是现代商务网还是宝葫芦网形势一片大好，而且我们的模式先进，运营成本低，中华搜索的个人门户对吸引用户的作用也很大，如果贸然在个人门户中嵌入购物搜索引擎，我认为风险太大，那样现代商务主站和宝葫芦主站的影响力会大幅度削减。”马栋梁也是语重心长地说道。

“话也不能这样说，如果中华搜索个人购物门户嵌入购物搜索引擎，中华搜索个人门户的影响力就会大幅提升，那时候中华搜索个人购物门户

就将是购物者必上的网站，中华搜索影响力大了，对现代商务集团的好处也是不言而喻的。

“况且我判断，即使个人门户内嵌入了购物搜索引擎，也不会对现代商务主站造成太大威胁。毕竟我们现代商务网和宝葫芦网已经是国内第一了，有大量用户还是习惯上主站购物。”

见马栋梁开口反对，陈潮安也终于坐不住了，他对中华搜索个人门户的信心太大了，不希望这样好的项目因为波及现代商务网和宝葫芦网的利益而放弃，那样中华搜索只能是集团里一个二流公司，这对心高气傲的陈潮安来说显然是不可接受的。

陈潮安说完，会议室立刻乱成了一锅粥。在座宝葫芦网和现代商务网的高层占了多数，这些人普遍不同意中华搜索个人购物门户嵌入购物搜索引擎的，陈潮安立刻成了众矢之的，大家纷纷对其进行反驳。陈潮安也不是善茬，一时辩论不休，难达成共识。

看到这种情形，杨子俊苦笑地摇了摇头。随着事业越来越大，手下的人越来越多，山头主义和本位主义思想也越来越浓了，无论是刘哲、马栋梁还是陈潮安，他们刚才的发言都只从自己的利益出发，并没有考虑整个集团的发展问题。

也难怪他们会这样考虑问题，现在整个集团都知道将来宝葫芦网、现代商务网和中华搜索要分开上市，所以个人的身价也会因为每个公司的市值有所不同，他们为子公司考虑是理所当然的问题。

“罗西，你怎么看这个问题？”杨子俊抬抬手示意大家安静下来以后，径直对罗西说道，既然其他人都不能站在客观的角度看问题，也只能问自己的心腹了。

大家静了下来，所有人的眼睛都看了罗西，这件事情究竟怎么处理，罗西绝对是个关键人物。

罗西看了众人一眼，沉吟了良久才谨慎说道：“我觉得这个问题不好说，如果中华搜索购物门户嵌入搜索引擎，肯定会给现代商务主站和宝葫芦网造成一些负面影响，毕竟，现在通过中华搜索购物门户购物的消费者占了很大比例，宝葫芦网和现代商务网均有大量的客户是从购物门户上过

来的。

“但是从另外的一个角度来说，如果中华搜索个人门户嵌入购物引擎，必然会对个人门户的用户体验有很大的改进，个人门户的权威性会增加很多，也方便消费者通过购物门户比较各商家之间的价格和服务，所以从这方面来说还是好的。所以，我认为中华搜索个人门户嵌入购物搜索引擎利弊皆有，需要认真权衡才能作出最后的决断。”

杨子俊欣慰地点了点头，至少罗西还是客观的，并没有因为身为现代商务网董事长而有所偏颇。其实杨子俊内心对中华搜索嵌入搜索引擎的利弊早就有了权衡，他今天之所以让大家畅所欲言，就是希望能听一下每个人的真实想法，从而给大家敲敲警钟。

“好了，大家的意见我都知道了，现在我说两句吧！首先我想问大家一个问题，我们现代商务集团做产品的宗旨究竟是什么？”杨子俊说到这里，扫了会议室内众人一眼，他的声音很大，明显口气不善。

杨子俊这样一说，下面人立刻不敢轻易开口了，大家都懂得他的意思，一时都恭恭敬敬地等着下面的话。

“我们现代商务集团的宗旨就是一切替用户着想，这句话我相信在座的每个人都非常熟悉了，因为我们整天都这样说，你们在给下属开会的时候也这样说，可是实际情况又怎样呢？首先我认为你们都没有把这句话放在心里。中华搜索为什么要在个人门户嵌入搜索引擎？目的还不就是替用户着想？人家一进入现代商务个人购物门户，看到的全是现代商务网和宝葫芦网的商品，这样用户体验好吗？我相信不用说大家都知道不好！或者是还不够好！”

杨子俊说到这里停顿了一下，清了清嗓子才继续说道：

“我们之所以推出个人购物门户，目的就是方便购物者，让大家网上购物变得更轻松、方便，而要做到这一点，我们的商品数据库就要特别强大和权威，唯一的办法就是用搜索引擎的方法把搜宝、阿里山、宝葫芦、现代商务、当当等成百上千家网站的商品都放到这个平台上，让用户能够非常方便就找到自己喜欢的商品，还能实时地进行价格和服务方面的比较，这样的个人购物门户才是完美的。

“可是这样好的一个东西，居然遭到了大部分人的反对，我知道大家反对的理由，你们是害怕中华搜索影响到宝葫芦网和现代商务网的业务，这些理由都是鼠目寸光，都是没有站在客观立场上说出来的理由。”

杨子俊的这些话说的很重，刘哲、马栋梁等人蔫了，都不敢正面看他。

见到大家这副模样，杨子俊也觉得火候差不多了，在座的都是公司高层，有些话点到即止，于是语气一缓，苦口婆心地劝说起来。

“大家想过没有，中华搜索个人门户嵌入搜索引擎后对宝葫芦网和现代商务网有影响，难道对阿里山就没有影响吗？我可以肯定地说对他们的影响会更大。大家想想，当所有的人都习惯用个人购物门户购物的时候，电子商务市场将是谁的天下？我告诉大家，那个时候电子商务市场就是现代商务集团的天下，到时候所有的购物网站都需要仰我们鼻息才能生存，这是一番怎样的光景，大家想过吗？”

在座的果然都是聪明人，稍微一点拨就立即明白了，众人的眼睛都露出了狂热的神情。对啊，个人门户虽然引入了别人的商品数据库，但毕竟是现代商务集团的产业，一旦形成了大的规模，他们只需要对现代商务网和宝葫芦网稍稍倾斜一点，结果将是不言而喻的。一明白这个道理，大家都纷纷释然了。

“杨总说得有道理，所谓水涨船高，中华搜索引擎对我们其他子公司也是有益无害，是我们的目光短浅了。”马栋梁首先表态承认错误。

刘哲等人虽然没有开口，显然也有些不好意思，作为高层考虑问题不顾大局确实有些难为情。

杨子俊笑了笑，说道：“所谓‘生于忧患，死于安乐’。我们现在各方面确实都不错，但是宗旨不能忘记，只要我们一直都是本着为用户着想的目的，现代商务集团就能永远立于不败之地，否则就会因一时贪念因小失大，从而让竞争对手抓住机会。

“所以希望大家都记住，现代商务集团是一家伟大的企业，作为一个伟大的企业，我们应该有非常的度量和气魄，我们就把自己的产品和别人的产品放在一起供用户选择，我相信我们现代商务网和宝葫芦网的产品

一定比别人有优势，如果做不到这一点的话，我们迟早也要被别人赶上并超过。希望你们把我的这段讲话告诉现代商务网和宝葫芦网的所有员工，以此鞭策他们不断完善网站。

“好了，其他的话我就不多说了，大家要把中华搜索进军购物引擎的举措当成一次挑战，我们是在给自己找竞争，因为只有竞争才能够让我们有持续创新的动力。我希望看到的是将来的现代商务网和宝葫芦网有更多的创新。”

杨子俊说完掌声雷鸣，大家很是激动，大公司大气魄，没有竞争机会，创造机会也要竞争，这是一种什么样的豪情啊！有这样理念的公司成为霸主是必然的。

这次会议过后没多久，中华搜索就正式开通了购物搜索引擎，人们惊奇地发现，通过中华搜索个人购物门户购物，不仅可以找到现代商务网和宝葫芦网的商品信息，还可以找到阿里山、搜宝、拍得等网站的商品信息，大量 B2B 网站的商品都被中华搜索个人购物门户收录了。

中华搜索的这一举措大大增加了其权威性和用户体验，消费者通过这个平台可以对每一款商品由各网站提供的服务和报价一目了然，非常容易找到物美价廉的产品。

同时中华搜索个人购物门户为了吸引更多的商品数据库，还免费向各大中型购物网站提供了商品提交接口，各大购物网站只需要提交网址，中华搜索引擎的蜘蛛爬虫就可以把该网站的所有商品收录到数据库中，方便用户的查询。

中华搜索的这一举措立刻在业界产生了巨大的影响，现代商务集团为此还专门召开了新闻发布会，在发布会上杨子俊公开表示，现代商务的宗旨是一切为客户考虑，个人门户需要更多商品数据库的加入才算真正完美，正是出于这个原因，现代商务旗下的中华搜索才有此举措。

“中华搜索个人购物门户引狼入室，现代商务集团体现王者气派”，这是新浪网对中华搜索个人门户嵌入购物引擎报道的标题，搜狐网的报道更是充满了溢美之词，称杨子俊和现代商务集团目光长远，必将引导世界电子商务的潮流。

当然，事情的进展也正像媒体所报道的，中华搜索个人门户在嵌入购物搜索以后流量大增，几乎所有购物者都会先登陆中华搜索个人购物门户搜索一下，查询一下商品报价和市场行情，为下一步购买做到心里有数。

同时，中华搜索购物搜索引擎的出台，也受到了广大中小型购物网站的欢迎，他们纷纷向中华搜索提供了商品信息，当然，中华搜索也给他们带来了更大流量和成交量，一时中华搜索的风头直逼众里寻他和九歌，成为了购物行业的专用搜索引擎。

几家欢喜几家愁，中华搜索购物门户风光的背后，是阿里山和拍得网这些大网站的恐慌，他们除了震惊以外更多是无奈，因为现代商务集团的这一举措，无疑是更加巩固了其电子商务霸主地位，其他网站以后都要仰其鼻息。

阿里山办公大楼二层主会议室，高层正聚集一堂，共同商量应对之策。

“马总！我建议阿里山联合资讯网屏蔽中华搜索的搜索引擎，这样一来他们的影响力必然会降低，因为网购市场上没有我们的数据库，他们的权威性肯定要受到质疑。”赵建亚怒火中烧地说道。

“无稽之谈！屏蔽中华搜索？亏你想得出来，你连购物引擎都屏蔽了，吃亏最大的是我们，你想想本来我们用户数量就比现代商务低，现在如果再屏蔽中华搜索，结果只能导致我们网站的大量店主和商家流到他们那里，这和自杀有何分别？”李树清哼了一声驳斥道。他的心里也很恼火，现代商务集团这一招太出人意料了，也太致命了，简直是逼迫其他的电子商务公司都向他们俯首称臣。

听着下面人的争论，马鹏飞只是暗暗苦笑，屏蔽中华搜索那是不可能的，阿里山可以屏蔽众里寻他，因为众里寻他并不是商业搜索引擎，但是屏蔽中华搜索损失最大的是自己，还要落下一个没有气度的口实。

可是如果任由中华搜索个人门户发展下去，后果也将是非常可怕的。一旦大家习惯用个人购物门户购物以后，所有的电子商务网站都将对中华搜索的购物搜索形成依赖，到了那个时候阿里山别说跟现代商务竞争，就

连在现代商务面前说话都要小心了，对方一个不高兴就可以直接决定你的死活。

一想到这些，马鹏飞心中泛起了强烈的无力感。杨子俊的决断力、胸怀和眼光远远超出了常人，居然想出了引狼入室的办法来拓展和巩固现代商务集团的霸主地位，这一点太难得了，让马鹏飞自愧弗如。

“既生瑜，何生亮？”用这句话形容马鹏飞此时的心情真是太贴切不过了，阿里山本来可以做一个伟大的企业，自己也可以做一番伟大的事业，可是这一切都因为杨子俊的出现而慢慢变得遥不可及了，阿里山沦为二线的电子商务公司已经成了定局。

“好了，大家不要争了，赵建亚、李树清，你们回去以后马上和中华搜索沟通，把网站上所有的商品信息提交给他们，这件事越快越好！”马鹏飞沉吟良久，果断地说道。

“为什么？”赵建亚和李树清异口同声地说道，显然对马鹏飞瞬间变得如此配合感到很不理解，按照他们的想法，马鹏飞即使不屏蔽中华搜索引擎，也应该想出应对之策才对。

马鹏飞长叹一口气，看了看面前的两位爱将，缓缓说道：“这是我们永远也赢不了的一场竞争，与其这样，还不如配合现代商务集团把个人购物门户做起来，那样的话我们还能稳坐第二把交椅，否则，你们应该知道后果了。

“放心吧！我们阿里山毕竟是一家实力雄厚的公司，将来即使是中华搜索个人门户做大了，也不敢给我们穿小鞋的，毕竟，我们离不开中华搜索，中华搜索也难以离开我们，因为没有我们的商品数据支持，他们的搜索引擎也不是完美的。”

马鹏飞说完，无力地挥了挥手，他显然已经决定屈服了，虽然心中万分不甘，但是商场上一切都以利益为重，他不能完全按照自己的性子做事。

于是，一个星期以后，阿里山和现代商务旗下的中华搜索联合召开了新闻发布会，在这次发布会上宣布，阿里山和搜宝网正式与中华搜索展开合作，将把所有的商品信息对中华搜索引擎开放，以后用户通过中华搜索

的购物搜索功能，即可以查询到阿里山所有的商品信息。

事实证明马鹏飞的决策是正确的，两个公司的合作一经公布立刻造成了轰动效应，要知道中华搜索可是现代商务旗下的公司，所以这次合作在某种意义上也是国内最大的两家电子商务公司的第一次合作。

昔日在电子商务市场上死磕的对手，在决出胜负以后终于走向了合作的道路，这就是商场。常言道“商场如战场”，但是商场毕竟不是战场，竞争中的失败者往往也有自救之道，而现在商场上最好的自救之道便是差异化竞争，寻求合作共赢，阿里山在马鹏飞的领导下，终于完成了一个华丽的转身。

其他几家公司就没有这么幸运了，尤其是有趣网，他们第一时间屏蔽了中华搜索引擎，最终的结果却是有趣网淡出了中国人的视线，被中国本土电子商务公司赶出了中国。

如果说现在国内最牛的互联网公司是谁，恐怕很难说，但要说现在国内人气最高的互联网公司无疑就是现代商务集团了。

现代商务集团的人气高除了他们不断创新，最让人关注的莫过于它的价值，现代商务现在已经有了现代商务网（其中包含现代商务世界贸易平台）、宝葫芦网、网络前线和中华搜索四家公司，除了网络前线上市以外，其他的三家公司都还没上市。

所以，中国电子商务市场上出现了一个奇特的现象，排名第一的公司没有上市，排名第二的公司倒先上市了，现在对于现代商务的身价，大家都更加关注了。

现代商务集团并没有把这个谜底拖太久，二〇〇九年九月，记者打听到小道消息，现代商务旗下的宝葫芦网正在紧锣密鼓筹备上市。这则消息一经公布，整个互联网界立刻热闹了起来，宝葫芦网何时上市，在哪里上市，上市后的表现，都成为热议的话题。

这则消息公布后，无论是现代商务集团还是宝葫芦网都没有回应，这更加让人们笃定，这是宝葫芦网上市前的缄默期了。

实际情况也确实是如此，就在几天以前杨子俊接受了慕容韩佳的意

见，同意宝葫芦网在二〇一〇年一月正式在港交所挂牌上市。对于上市地点的选择，他曾有过犹豫，原想在纳斯达克上市，后来慕容韩佳建议最好在香港上市，理由有二。第一是香港的融资环境现在比美国差不了多少，香港的投资人比美国更了解宝葫芦。第二是阿里山是在香港上市的，如果宝葫芦网也在香港上市就能形成很好的比较，双方的实力悬殊通过市值就能一目了然，宝葫芦网也可以通过上市向世界宣布自己才是中国电子商务的王牌。

对于慕容韩佳的意见，杨子俊欣然接受，同时由于宝葫芦网上市事关重大，所以他也参与了筹备工作。

宝葫芦网于二〇〇九年十一月开始了路演，这是杨子俊最忙碌的时间，每天工作日程都排得满满的，不过从路演的效果看，对这次宝葫芦网上市多了一份期待。

杨子俊所以如此紧张也是有道理的，宝葫芦网在这个时候上市其实并不合理，全球性经济危机还没有消退，此时上市公司的融资必然受到影响。

明知不合适，还是坚持上市，杨子俊也是有想法的。目前公司并不是急需钱花，他最想知道的就是在最差情况下，宝葫芦网的市场价值究竟是多少。宝葫芦网虽然很大，毕竟只是杨子俊事业的一部分，将来他必然要拥有更大的事业，估算一下家底也是很有必要的。

二〇一〇年元旦刚刚过去，宝葫芦网终于在港交所挂牌上市了。几乎是一夜之间，杨子俊又创造了一个互联网的神话，由于经济危机使国内许多富豪身价大跌，杨子俊顺利坐上了中国首富的宝座，合作伙伴罗西、欧阳一秋、慕容韩佳的身家也达到了数十亿美元，宝葫芦网上市一下创造了十八位亿万富翁、近百位千万富翁、数百位百万富翁，在经济处于低潮的时候创造了一个伟大的神话。

宝葫芦网上市后的优良表现也在一夜之间传遍了世界各地，“点石成金的杨子俊”是国内知名媒体新浪网对宝葫芦网上市报道；“中国的准世界首富”是华盛顿邮报打出的标题，这篇新闻中，记者详细分析了杨子俊手下的产业，宝葫芦网不过是他旗下子公司之一，此外还有红树林投资

公司、现代商务网、中华搜索等，这三家公司的实力都要强于宝葫芦网，如果全部上市，又都赶上经济复苏的时候，那杨子俊的身家就可以轻松突破千亿人民币。

况且，无论是红树林公司还是现代商务网，现在发展势头都非常好，假以时日，实力将更加强大。杨子俊可能还没有意识到自己正在破一项纪录，世界上最年轻世界首富的记录可能将由他创造，对此网络各大媒体、论坛早就已经认定了。

中国是一个处于高速发展中的国家，这样的国家最需要的就是信心和激情，杨子俊的出现恰好为广大年轻人塑造了一个榜样。

二十七岁成为中国首富无论如何有点匪夷所思，杨子俊这个首富是货真价实的，他是从草根一步步走到今天的，这让更多正处于草根阶层的年轻人看到了希望。

在宝葫芦网上市后的一个星期，各大书店关于介绍杨子俊的图书全部被抢购一空，央视推出的《精彩中国》杨子俊点评创业那期节目更是受到了广大观众的热烈追捧。

杨子俊出名了，现代商务集团因此获得了巨大的好处。据马栋梁和刘哲统计，现代商务网和宝葫芦网的流量和注册用户都大幅度增加，许多以前在其他平台注册购物的消费者也纷纷转到现代商务，一时上下一派欣欣向荣。

现代商务集团现在的重要事务基本上由凯瑟琳、慕容韩佳和罗西三个人协商作决断，他们都是经验丰富之人，工作上倒也没有什么疏漏。杨子俊干脆到了美国，和娜斯佳过了一段时间的浪漫生活，在这段时间做出了一个重要的决定——结婚。

“结婚？好！”罗西得到这个消息时候说。作为过来人，对结婚他是最有体会了，当得知杨子俊要结婚以后，惊讶、同情、祝福全都体现在了这几个字中。

“结婚？你为什么结婚啊？忒早了一点吧？”欧阳一秋得到这个消息的时候说。作为一个单身钻石王老五，虽然有了女友，但他显然对结婚这个

概念还很模糊，同时对杨子俊早婚有些不理解。

“结婚？你终于要结婚了，太羡慕你了！”这是慕容韩佳的原话。作为一个女人，她对婚姻和爱情是充满了想象的，对杨子俊这么快就找到了心仪的另一半，她除了羡慕还是羡慕……

“结婚？哎呀！俊儿啊，你终于开窍了，娘还等着抱大孙子呢。这下可有盼头了，好！好！哎……酒宴可得在家里操办啊！”这是杨母的原话，希望抱孙子享受天伦之乐的心情已经表现出来了。

“杨，你说结婚地点在哪里好呢？你有好主意吗？”这是娜斯佳提的第一个问题。

杨子俊哈哈一笑说道：“当然是我湖南老家啊，那里山清水秀，可是个结婚的盛地哦！”

“哦，好！”娜斯佳支吾了良久，期期艾艾吐出了这几个字。

杨子俊无奈地笑了笑，女人就是这样，把婚姻和美貌看得比生命还重。如果真在湖南结婚，估计娜斯佳要记恨自己一辈子。

“哈哈，娜斯佳，我逗你玩的，我这辈子好不容易娶个老婆，婚礼当然要办得风风光光才行啊！我已经选好了一处绝好地方，正准备跟你商量。”杨子俊调皮地笑道。

娜斯佳顿时笑靥如花，兴奋劲无以复加。

杨子俊爱怜地搂过娜斯佳的娇躯，说道：“我选择的结婚地点是巴黎……”

“丽思卡尔顿酒店！”娜斯佳连忙接口说道，说完一下埋到了杨子俊的怀里，感到无比温馨和甜蜜。

她和杨子俊相识在丽思卡尔顿，相爱在丽思卡尔顿，甚至第一次亲热也是在丽思卡尔顿。巴黎丽思卡尔顿酒店对他俩有着极其特殊的意义，见证了一对金童玉女相识、相知、相爱……

定好结婚的事情以后，新年将近了。今年，也就是二〇一〇年，对杨子俊来说是有特别意义的，因为他前世生命的终结便在二〇〇九年，今年对于他来说才是有真正意义的新年，充满了特别的期待。

他期待的原因主要有两点：首先，现在事业上的成就已经超过前世了，只要再进一步，拥有更广阔的未来，前世的遗憾也将要得到弥补了。

第二，今年是自己大婚的一年，一个活了两辈子的人第一次结婚，这无论对于谁来说都是一件大事，人生的意义也将在今年得到升华。

杨子俊赶到北京的时候，还没有来得及和兄弟们庆祝一下，便接到了欧阳桐的电话，热切邀请杨子俊去深圳，好好祝贺一下三年来取得的成绩。对于欧阳桐如此盛情的邀请，杨子俊当然无法拒绝，这老头子终于坐不住了，看到自己这几年做得越来越大，估计怕自己食言吧？

杨子俊一到深圳机场，便看到欧阳桐的助理已经恭候多时了。

“小张啊，我们这是去哪儿啊？”坐在车上杨子俊含笑着说道。

张宁笑了笑说道：“董事长请您去别墅，今天晚上慕容董事长要请您吃饭。”

杨子俊一笑，随即释然，慕容文和欧阳桐是串通一气找自己要人啊。兵来将挡，水来土掩，一切问题都可以谈，但慕容韩佳和欧阳一秋是不可能离开的。

“呵呵，现在见你一面可真不容易啊，我和桐哥是千邀万请才把你请过来。哎！我可跟你说啊，生意做大了，可不要忘记享受生活啊！抽空多度度假，跟我们这些老家伙多聊聊，让我们也换换脑子。”刚进院子，慕容文就热情地迎了出来。

杨子俊一笑连忙说道：“哪里，哪里，我能够今天这点成绩，还不是靠你和欧阳董事长的提携，你就不要说这种话来寒碜我了。”

慕容文眼睛微眯，从上到下把杨子俊打量了一遍：“小杨啊，一年多不见，你现在是更会说话了。好了，先请家里坐。今天为了你的到来，家里人很多哦！”

杨子俊一愣，疑惑地看了慕容文一眼才朝院子里走去。欧阳桐、慕容韩佳、欧阳一秋，甚至欧阳孝和欧阳忠都在，不过欧阳惠丽没有来。现在想到她，杨子俊心里就有些不好受。这丫头对自己是一片深情，可惜自己心有所属……

“哎呀，杨总啊，我估摸我们得一年多没有见面了吧？现在你可是中国首富外加人气最高的商业巨子，我们这些人是拍马也赶不上了！待会儿可别忘了给我留个签名啊！”欧阳孝热情地迎了上来说道。这家伙当了几

年新鸿飞董事长，说话是越来越长进了。

“哈哈！我们都得要小杨签个名，小杨的签名升值空间很大啊！”欧阳桐连忙迎过来说道。

杨子俊讪讪地笑了一下，连忙上前和欧阳桐见礼，随后跟欧阳忠等人一一打了招呼。老实说，他这次对欧阳忠兄弟的感觉还是不错的，欧阳孝就不用说了，做了几年新鸿飞董事长以后，现在已经隐隐有了大家气派，一言一行都显得甚是沉稳老练。欧阳忠经历了上次的挫折，给人的感觉也沉稳内敛多了，当年的轻狂和嚣张现在已经看不见了。人非圣贤，孰能无过，杨子俊对于那些善于改正错误的人还是很乐意鼓励的。

所以，杨子俊在跟欧阳忠打招呼的时候甚是热情，丝毫看不出两人曾有过芥蒂。

至于欧阳一秋和慕容韩佳，现在是杨子俊的下属，杨子俊也就没有客气，点点头算是招呼过了。

“小杨啊，宝葫芦网上市能有这个成绩确实出乎我的意料啊，我和阿文在上市前估计宝葫芦的市值可能就两千万，没想到最后居然突破了三千万，真是了不起啊，看来我们这些老家伙不服老不行了。”欧阳桐感叹说道，欣赏之意流露无疑。

杨子俊笑了一下说道：“话可不能那么说，毕竟我们行业不同，互联网再怎样都还有些泡沫在里面。再说，互联网公司的发展也肯定要比传统公司快，如果我当初做家电行业，现在破产了也说不定呢！”

欧阳桐摇了摇头，认真地说道：“小杨啊，实话跟你说吧，这几年我一直都在关注你们的成长，你们的发展速度太惊人了，真是几何级数的增长啊，我老头子可是大开眼界了啊！”

一年没见，欧阳桐又老了不少，白发已经过半，脸上的皱纹也加深了不少，无论从哪一方面看都是个老人了。

“董事长啊，您现在也该知足了，现在中企集团在各个方面的发展都不错，尤其是新鸿飞，国内家电行业的霸主地位再难动摇了！”杨子俊沉吟良久，说了一句安慰的话。

欧阳桐欣慰地笑了，这几年中企集团的发展确实还比较令人满意，欧

阳忠和欧阳孝也成熟起来了，自己即使现在告老还乡，也不担心公司的运作。

“小杨啊，你这么长时间都不来见我这个老头子，为啥啊？是不是嫌我人老了，思维跟不上趟了，聊天没意思了？”沉默了一会儿，欧阳桐突然说道。

杨子俊神色一滞，一时很不好意思，最近之所以没有主动联系，主要是怕他提欧阳一秋的事情，他不想放欧阳一秋走，这种状况下如果欧阳桐硬是坚持，他一时还真想不出什么好办法应付。

欧阳桐笑了一下，杨子俊心里的小九九肯定瞒不过他，他今天之所以见面也就是为了这件事情。

“小杨啊，关于小三的事情，我已经跟他聊过了。现在小三跟着你是混出名堂了，我留下的那点产业他是看不上喽！哎呀，这孩子还是这么倔！”欧阳桐微笑地说道，他的语气听起来好像很不满，但是神情却是异常欣慰和得意。

“哦，董事长啊，我觉得你现在春秋正盛，再坚持做几年没有问题，欧阳彻底成熟了再接你的班不是更好吗？”杨子俊连忙说道。

“哈哈！”欧阳桐大声笑了起来，“小杨啊，你的那点小九九就不用糊弄我了，你这么怕见我，不就是担心我找你要人吗？看你说的什么春秋正盛，这是寒碜我吧！”

杨子俊脸色一红，很是窘迫，他实在没有料到欧阳桐说话会如此开门见山，一时不知如何言语。

欧阳桐没有给他难堪，继续说道：“哈哈，放心吧！小杨，小三跟着你不错，他将来会比他老子强。我欧阳桐也不是迂腐之人，他既然不愿回来我也不会强求他，毕竟儿女的事情还是要他们自己决定。何况现在阿忠、阿孝和阿丽都成熟了，我也不担心了。不过我可说清楚了，他如果不回中企，我将来的遗产可没有他的份啊！”

杨子俊一听大喜，随后更加不好意思，毕竟他小人之心度君子之腹，显得不讲信用。

“咳，董事长啊！您……这是有远见卓识，在红树林工作确实对他的

事业有好处，您能想到这一点并表示理解，我很佩服啊！”支吾了半天，杨子俊才吐出这句话。

欧阳桐笑了一下说道：“小杨啊，我欧阳家儿女多，所以小三不回来没有问题，但是慕容家可不一样啊，就一个宝贝女儿，韩佳这丫头是必须要回星火的。”

杨子俊一愣，随即洒然笑道：“那是当然，慕容韩佳回星火是必然的。不过……慕容董事长现在也是春秋正茂，再等几年也没有关系嘛！况且韩佳这几年身价也今非昔比，再过几年就要超过她父亲了，呵呵，到那个时候怎么做都行。”

看着杨子俊的神情，欧阳桐也大致明白了他的意思，杨子俊的意思是再拖几年，静待变化。不过，无论如何慕容文的事业都要让慕容韩佳继承，别无选择。

吃完饭以后，慕容文便安排大家在客厅里聊天，因为都喝了酒聊起来兴致也比较高，人与人的关系也拉近了不少。

“杨总啊，我现在很后悔啊，如果当初跟你一起去创业，现在也是名震华夏啊。你看看韩佳、一秋现在的知名度，这可都是名人啊！”欧阳孝颇有感触地说道。

杨子俊一笑说道：“二公子，新鸿飞现在也是名扬全国。我们行业不同，并没有太多的可比性。说句实在话，新鸿飞在你手里能做到这种程度，连我都感到佩服！”

杨子俊说得很客气，这个时候他倒不介意给欧阳孝多戴几顶高帽子，说心里话，欧阳孝也成熟了不少。

慕容文和欧阳桐对视一眼，露出了欣慰的笑容。

“我说阿孝啊，你也不要以金钱和地位来论英雄。你们都是亿万富翁，可是我倒觉得我比你们快活。每天跟孩子们在一起，思想可比你们单纯多了，也不需要想太多问题，你说是不是啊？”柳如梅开口说道。

“那是！要说伟大谁能跟我妈比啊？祖国的园丁，我们充其量就是一群商人。士农工商，我们的位置跟你比差了好几级。”慕容韩佳笑道。

“你这个丫头是寒碜你妈吧？不过你还真别说，我可没要你们父女养

我，现在不需要，将来也不需要。你们父女俩就是再有钱，跟我真没什么关系。”

欧阳孝呵呵一笑道：“慕容现在是不用拼了，谁都知道你和小三现在身家数十亿，就是不努力，老大也不会徒伤悲了！”

众人均点头称是，慕容文清了清嗓子说道：“好了，小杨、一秋、韩佳都在，老实说这几年韩佳取得这样的成绩，还是要感谢小杨的，是你提供了一个好平台。今天我和桐哥约你来，就是想谈谈韩佳和一秋的问题。小杨啊，你知道我和桐哥年纪也大了，公司迟早是要交给儿女打理的，我也希望韩佳能够尽快接手星火的事务，你看……”

慕容文终于谈到了正题上，慕容韩佳和欧阳一秋脸色立刻变了，显然他俩现在都不愿意离开杨子俊。

“爸！现代商务集团还有很多事情都没有处理呢，你就再坚持几年吧……”慕容韩佳说道。

“你这个没良心的丫头，就知道推脱，我早过了法定的退休年龄，难道你就忍心我一直干下去？”慕容文哼了一声，慕容韩佳连忙住嘴，一双眼睛看着杨子俊，显然她需要帮助。

杨子俊笑了笑说道：“好！我早有此意了，当年我们是有约定的，既然慕容现在成熟了，回归是理所当然的，择日不如撞日，今天我们就定下来吧！”

慕容文一愣，杨子俊太爽快了，按照他的设想，杨子俊肯定要推脱一番，没想到他答应得这么爽快。

看到慕容文的神情，杨子俊心中也有了底，随即又说道：“至于欧阳三公子的问题，我刚才已经跟欧阳董事长达成了共识了，三公子将继续和我一起创业，还是欧阳董事长那句话说得好，只要儿女有出息就好！”

慕容文脸色一变，连忙看向欧阳桐说道：“桐哥，你……”

欧阳桐一笑，洒然说道：“我跟你情况我不一样，我儿女多。我原也是要小三回来接手公司，可是前两天跟他聊了一下，这小子现在对我那点产业看不上喽，人家要做的是世界跨国企业集团。我想了想，既然他不愿意，这强扭的瓜也不甜，再说阿孝、阿丽、阿忠虽然能力差点，只要他们

兄妹同心，中企倒还不至于后继无人，儿大不由娘，也就随他去吧……”

欧阳桐一说完，欧阳三兄弟脸上都露出了喜色，欧阳一秋终于松了一口气，现在他已经身家数十亿，接不接手中企对他意义并不大。欧阳孝和欧阳忠就不用说了，如果欧阳一秋回中企，那当家肯定没他俩的份，欧阳一秋无论是能力、名气还是影响力，现在都是他俩赶不上的，这样的情况是他们最希望的结果。

“对！欧阳董事长说得有道理，不过我也知道，慕容董事长情况不一样，韩佳的问题我们另外想办法，你说呢？”杨子俊说道。

慕容文叹了一口气，儿女翅膀硬了，父母的话没有以前管用了，现在慕容韩佳的身家跟自己差不多了，等现代商务集团另外几家公司上市，她的身家可能是自己的几倍，这种情况下，星火集团这座庙还真小了点，可是星火也不能没有人继承啊！

念及此，他连忙说道：“小杨，你继续说吧！你是怎样设想的？”

杨子俊微微一笑，不慌不忙地说道：“我是这样想的，你们星火投资集团也是做投资的，我们红树林也是做投资的，不如这样，两家公司来个合并。当然，为了照顾慕容董事长对星火的感情，合并以后公司依然叫星火投资集团。不过有一点我要强调，红树林要对原星火的大部分股份进行收购，你看……”

杨子俊说到这里，看向了慕容文，静静地等待着他的回答。

慕容文脸色一变，随即明白了杨子俊的意思，他连声说道：“我慕容文创业一生才有星火目前的规模，把公司卖掉，我还是不愿意的，毕竟这份事业我投入太多了。”

杨子俊哈哈大笑，说道：“谁要你卖掉了？现在的投资都是走的联合路线，就说星火集团吧，你们不融资能够有今天这样的成就吗？那既然如此，我们一起合作又有什么不可以呢？”

“再说韩佳现在的身家也不弱于你，她也是红树林投资的重要股东之一，你不答应卖给我，她也有能力从你手中把拥有的股份买下来，然后再和我合作，最后的结果不是一样吗？”

慕容文一愣，连忙问道：“她为什么要跟你合作？她也可以做一家投

资公司啊！”

杨子俊笑了笑，说道：“做投资的目的是干啥？我们经常说资本家，资本家就是追求利润的，韩佳之所以要跟我合作也是这个原因，因为我能帮资本赚钱。哈哈，我明白慕容董事长的意思，你是认为慕容跟我一起，毕竟不是自己做老板，有一种居人之下的感觉。既然如此，星火和红树林合并以后她做董事局主席，我做董事不就行了吗？”

这句话可谓说到了慕容文的心坎上了，他显得有点不好意思了，在内心确实还存在那种思想，“宁为鸡首”在他们这代人的思想里还是根深蒂固的。

“阿文啊，我觉得小杨说的有道理，儿孙自有儿孙福。韩佳这丫头这几年可谓是名利双收了，前途不可限量，她跟小杨一起做的是大事情，现在做生意跟我们那个时候不一样了，他们走的联合路子，我们以前都是没有经历过的。老板不老板在他们这代人心中已经淡薄了，他们也都是公司的老板，这样做公司好啊，员工都有战斗力，你我现在已经落伍了……”见慕容文神色颇为犹豫，欧阳桐连忙劝慰道，在内心他也是想帮杨子俊一把。

“是啊，慕容叔，我也觉得杨子俊这个思路不错。如果我们红树林投资和星火投资合并，实力必然大增。红树林旗下的滨海基金和梦幻基金本身实力已经很强了，如果加上星火那是如虎添翼。这样做我们也都有钱赚，慕容叔就是安心退休了，资本照样帮你赚钱。你说呢？”欧阳一秋也插言道。 he 现在是红树林公司董事长，从内心来说是非常希望能够收购星火投资的，那样新组建的公司必是国内第一投资公司。尤其是在风投方面，星火还是很有实力的。收购星火对壮大红树林的风投实力帮助太大了，那样的话，红树林公司的实力在国内恐怕连美联信息服务集团这样一些巨头都要感到恐惧了。

慕容文还是没有说话，大家也都安静了下来。

“小杨啊，那对具体合并的细节你是如何考虑的？我相信你心中一定早就有了定计吧？”沉吟了良久，慕容文才缓缓开口说道。

杨子俊笑了笑，他知道慕容文是在试探自己。他跟慕容文打过几次交

道，这个人心思缜密，很难对付。不过此时，杨子俊心中有了定计：

“说实在话我心里没什么定计，我是这样想的，如果慕容董事长认为这个问题可以谈，我就准备派慕容韩佳和欧阳一秋谈，他们一个是将来红树林的董事长，一个现在就是红树林的董事长，我只是红树林的大股东而已，具体的问题我不负责。”

杨子俊这句话一说完，满屋子的人都笑了起来，欧阳桐更是放声大笑，看向杨子俊的眼神就一个字：“高！”杨子俊这手太毒了。慕容文本来是精明透顶的人，如果杨子俊跟他谈，反而难以谈拢，即使勉强谈拢，条件可能也不便宜。现在杨子俊把事情丢给了慕容韩佳和欧阳一秋就不一样了，慕容文跟自己的两个晚辈谈，也就不好以大欺小，况且其中一个还是自己的女儿，谈判还没开始气势上就弱了几分。

慕容文和柳如梅对望了一眼，脸上均露出奇怪之色，这一招太出乎他的意料了，自己奋斗一辈子就是想给后代留下事业，可是接班人现在却站在另一方跟自己谈判，这让他浑身感到不舒服。

“小杨啊，慕容和小三能够做主吗？你可不能把他俩当挡箭牌啊！”慕容文说道。

杨子俊洒然一笑，说道：“开玩笑，欧阳一秋是董事长，慕容韩佳是主要股东，他们还不能做主吗？我老实告诉你吧！现在红树林的业务我问都不问，每年就开几次董事会而已。还有，网络前线的上市，世界贸易网的收购全部都是他们几个人完成的，否则我一个人不累死啊？我早就说过了，我们现在是股份制，每个人司职不同，我只是大股东而已，公司董事长和总裁都是董事会任命的，真正当家的是他们，我只是居中调度而已。”

慕容韩佳连忙接口说道：“是啊，我和欧阳小三完全可以代表红树林公司。爸，你也不要难为情，我们在商言商，我可不希望你谈判的时候缩手缩脚，好像我们占了你很大便宜一样。”

“你这个死丫头，有跟老爸这样说话的吗？真是儿大不由娘啊！”慕容文嗔怒道，“好，我就跟你谈一谈，看你这几年进步了多少，到时候吃亏了可不怪我！”

慕容文这样一说，众人悬着的一颗心彻底放了下来，倔强的慕容文终

于松口了，杨子俊也长吁了一口气，这次他总算没有白来，拿到了一个最有利的结果。

“好吧！我看择日不如撞日，明天就开始谈吧！”寒暄了一阵，慕容文开口说道。

慕容韩佳嫣然一笑，说道：“那不行，这么大的收购项目我们集团要先开董事会才行，爸，你们难道不需要先开董事会吗？”

慕容韩佳这样一说，客厅又是一阵哄笑，这父女俩还真是掐起来了，父亲想打女儿一个措手不及，女儿却早就算计。

慕容文欣赏地看了慕容韩佳一眼，韩佳这几年确实成熟了，他刚才之所以这样说不过是看看韩佳如何应对。其实这样大的事情，慕容文也肯定要开董事会商议以后才能够正式开始谈判。不过所谓的董事会，并不是商量合不合并的问题，慕容文对星火拥有绝对控股权，他说合并，事情就成定局了，大家商量的内容无非是一些合并的细节，以及双方谈判底线的问题。

工作的事情既然谈得差不多了，客厅的气氛也逐渐活跃了起来，大家都开始天南地北地海侃。

六月，杨子俊的红树林公司突然对外界宣布和星火投资合并，合并的新公司升级为投资集团，依然沿用星火投资集团的名称。

这条消息一公布业界大哗，一时星火收购红树林的传闻渐渐传开，不过随后大家发现，星火集团的一些主要股东纷纷卖掉了手中的股份，慕容文也宣布退休，新的星火集团董事长为欧阳一秋，集团的主要骨干也是原红树林的人。

这时大家才明白原来，所谓的公司合并，其实是红树林投资鲸吞了星火投资集团，杨子俊扑朔迷离的一手，也让人体会到了其勃勃的野心。

“欲霸天下——杨子俊想拥有整个世界”是新浪网打出的标题，他们详细分析了杨子俊四面出击、处处争强所取得的成绩。现在他已经是互联网电子商务行业的霸主了，接着推出了垂直搜索引擎，现在吞并星火投资，其实力已经在国内首屈一指。

近两年以来，杨子俊旗下的梦幻基金投资过的公司包括新能源、新材料、农业创新等诸多行业，这样算下来，他在很多行业都开始有了建树，这种做法难道不是欲霸天下吗？

不管怎样，媒体的报道只有吸引人眼球的作用，而杨子俊的这次收购行为在中国投资界却激起了轩然大波。美联信息服务集团、富达基金、高盛投资、软银投资等国际巨头对杨子俊的行动都表示高度关注。鲁天海更是第一时间打电话了解情况，他在字里行间透露着一股酸意，显然杨子俊这一手太让他措手不及了。

本来，鲁天海是不相信慕容文会出售公司的，随即想到慕容韩佳的原因，才觉得大有可能，待到真正确认这个消息以后，他心中沮丧到了极点。

因为他知道，以后国内风投的老大可能非杨子俊的星火投资集团莫属，美联信息服务集团只能眼睁睁看着领头羊的位子被星火占据。除此以外，鲁天海甚至没有想到任何反击的手段，因为星火投资的投资方式和美联信息服务集团根本就是两回事，美联信息服务集团能投的项目，他们能投，美联信息服务集团不看好的项目，他们也能投。造成的结果就是星火投资在中国比美联信息服务集团更受欢迎。

同时，杨子俊第一次对旗下的各大势力进行了重新划分。星火投资集团分为三块，即国内证券和期货投资，国外资本市场投资和风险投资。这三块业务全部是独立运作，独立结算。将现代商务集团改名为现代电子商务集团，旗下四家公司的管理人员作了大幅的调整，提拔了一大批年轻人挑大梁，罗西、马栋梁被调到了星火投资，现代商务旗下的这些公司现在已经稳定了，杨子俊下一步计划就是要在国际投资上一展身手，所以这一次的人员调整也是为此作准备。

金秋时节。巴黎的天空湛蓝一片，丽思卡尔顿酒店张灯结彩一片喜气洋洋，酒店门口停满了豪华汽车，每个角落可以看到记者摄影、采访……

马鹏飞、牛根生、鲁天海、宁高宁……这是参加杨子俊婚礼的商界人士，费德勒、库兹涅佐娃、海宁、郑洁、晏紫、彭帅……这是体育界人

士，看着长长的嘉宾名单，杨子俊面带微笑对身旁的娜斯佳笑道：

“娜斯佳，看不出来啊，你在体育界人气不错啊！居然有这么多嘉宾前来助兴啊。”

娜斯佳俏皮地眨了眨蓝宝石般的眼睛，嫣然笑道：“那是当然，我可不止在网球圈有名气，你没看到齐达内都来了吗？他可是足球明星哦！”

“齐达内？”杨子俊一愣，这个名字可是如雷贯耳啊，他来参加自己的婚礼？

娜斯佳娇笑着说道：“齐达内我早就认识了，他的夫人是个网球迷，我们是朋友，我的婚礼他能不参加吗？”

“嗨，娜斯佳，你得去补妆了，你这个样子可不行哦。”罗莎进来说道。

娜斯佳连忙吐吐舌头，看了杨子俊一眼说道：“杨，那我先走了，呵呵，你也得补补妆，罗莎，你说是吗？”

“杨先生不归我管，我只负责你的事务，我们的工作合同中有规定！”罗莎说道。

杨子俊讪讪一笑说道：“好吧！你不管我最好，我就这样子出去，我们的婚礼肯定是最有特色的。”

晚上八点整，丽思卡尔顿酒店主宴会厅一片安静，所有人都看着前面的主席台，在庄重和喜庆的《婚礼进行曲》中，娜斯佳穿着一袭白色的婚纱挽着杨子俊缓缓登场。

闪光灯闪成一片，嘉宾中爆发出雷鸣般的掌声，经久不息。

今天的婚礼是中西合璧的，主持人都是重量级人物，一位是央视知名主持人，另一位是俄罗斯国家电视台的主持人。两个人都是名嘴，杨子俊一上场，这两人就开始调侃，当然，他们说的都是英文。杨子俊也不得不承认，斗嘴自己是望尘莫及。被逼无奈，他只好将和娜斯佳相知、相识、相爱的过程全部抖了出来。杨子俊这样坦率，嘉宾也是分外配合，一时宴会厅掌声和笑声汇成一片，气氛非常融洽。

当然，最满意的当属记者了，杨子俊提供的这些素材让他们有了无穷的想象空间，完全可以分角度来报道这次婚礼而不担心雷同。

莱茵河，河水碧绿清澈，河水在阳光的照耀下泛起一片片银色波浪，让人心旷神怡。一只小巧而高贵的游艇在河面上缓缓驶来，给人无限的悠闲和浪漫。

在这条游艇上，杨子俊轻轻拥着娜斯佳，静静看着碧水苍穹，一时谁都没有言语，静心地品味着这静谧温馨的二人世界。

面对如此美景，怀拥绝色佳人，加上法国特有的葡萄美酒，杨子俊思绪万千。穿越到这个时空已经五年时间了，完成了从一个大学生到一介商界骄子的华丽转身。现在说自己是企业家一点也不过分，因为现代电子商务集团已经成为世界上最大的电子商务网站，市值马上就要超过世界第一大网络公司谷歌。

说自己是资本家也不过分，无论是风险投资还是资本市场上的投资，他在国内都处于绝对领先的地位。想到这一切，杨子俊觉得自己是在做梦，可是现实却又如此真实。

“如果有一天又回到了那个时空该怎么办呢？”念及此杨子俊悚然一惊，心中不由得一阵茫然，搂着娜斯佳的手更紧了。

“杨，你在想什么呢？”感受到杨子俊的异样，娜斯佳说道。

杨子俊呵呵一笑说道：“我正在想创造儿子的工程什么时候开始呢！你有好建议吗？”

娜斯佳脸色一红，白了他一眼道：“你脑子中整天都是这些乱七八糟的！”

杨子俊邪邪一笑，说道：“你不喜欢吗？不喜欢为什么……”

“你再说……”说到一半娜斯佳身子一软，倒进了杨子俊的怀中……

——全书完——

投资 高手²

投资是一门大学问

杨子俊是华尔街的投资高手，一场奇遇使他得以加盟国内一个庞大的家族企业中企集团。在公司高层投资会议上，他一番高谈阔论折服了董事长欧阳桐，从此脱颖而出。他先是牛刀小试，在投资部从事期货买卖，三下五除二，几笔操作即赚得千万利润；接着他成功拦阻风险极大的国际并购，化解并购中出现的难题，在销售决战中一役奠定胜局，同时巧妙处理了旗下企业的剽窃风波……左右开弓上下腾挪，处处显示出杨子俊这个投资高手不凡的手段！

董事长欧阳桐惜才爱才，力排众议，提拔他为中企集团最年轻的副董事长。然而杨子俊却急流勇退，毅然辞职，创建红树林投资公司。欧阳桐与他的表弟星火投资总裁慕容文倾心赏识杨子俊，认为此子终非池中物，于是将儿子欧阳一秋和女儿慕容韩佳托他调教，并向他投资数亿资金。

在杨子俊的操盘下，红树林投资公司声名鹊起，很快成为证券市场的一头抢钱狼。接着，杨子俊转战IT行业，大举进军互联网，低价收购宝葫芦网和网络前线，又以蛇吞象的霸气收购上市公司现代商务，进军搜索引擎，匪夷所思地开创了网站的盈利模式，促使行业重新洗牌……一着着精彩纷呈的招式，一幕幕瞠目结舌的大戏，杨子俊将互联网大鳄玩弄于股掌之上。就在经济危机猛然来袭之时，杨子俊却剑走偏锋，突破国内同行的围剿，在美国收购了一家颇有实力的B2B网站“世界贸易网”，一举站在了互联网行业的巅峰，杨子俊终于雄睨世界！



ISBN 978-7-5108-2081-6



9 787510 820816 >

定价：39.80元